SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Son las 18:05).

(Ingresan a Sala el Director de ANCAP, profesor Juan Gómez y el Gerente de Pórtland, ingeniero Juan Romero).

–La Comisión Investigadora de ANCAP tiene el agrado de recibir al Director de ANCAP, profesor Juan Gómez y al Gerente de Pórtland, ingeniero Juan Romero.

Quienes hoy nos visitan conocen, porque ya han comparecido, la dinámica de la Comisión. Los señores Senadores formularán una serie de preguntas, de las cuales se responderán las que estén en condiciones de contestar. Si se requiere de alguna información complementaria, se la puede hacer llegar luego a los señores integrantes de la Comisión.

SEÑOR DELGADO.- Agradecemos la presencia de quienes han sido citados para comparecer en esta Comisión.

Antes de comenzar deseo realizar una aclaración. Las preguntas estarán dirigidas al Gerente de la División Pórtland, ingeniero Juan Romero dado que, según acordamos, la idea es la de convocar a los gerentes, y no necesariamente acompañados por los directores, lo que queda a discrecionalidad del invitado.

Esto no significa que no nos interese escuchar la opinión del Director Juan Gómez, sino que en esta etapa la Comisión Investigadora de ANCAP desea indagar a los gerentes.

En realidad las preguntas están divididas en dos capítulos; uno tiene que ver con el tema pórtland y el otro con la cal. Obviamente, además de la División Pórtland, el señor Romero está en Cementos del Plata. Para nosotros es muy importante, sobre todo, el tema pórtland en su relación financiera o en su proyección financiera y, especialmente, algunos aspectos del negocio de la cal.

Es importante que el señor Romero sepa que vamos a empezar, como hemos hecho con cada una de las personas citadas a la Comisión, haciéndole preguntas de rigor para que consten en la versión taquigráfica. Por ejemplo, cuál fue su cargo anterior y desde cuándo está en el cargo actual.

SEÑOR ROMERO.- Empecé en el año 1990 como estudiante de ingeniería en la refinería de La Teja. Más tarde me recibí y ocupé distintos cargos. En diciembre de 2007, cuando se concretó la reestructura en ANCAP, fui designado como Gerente de la División Pórtland, cargo que ocupo en la actualidad.

SEÑOR DELGADO.- En realidad voy a hacer dos preguntas. Primero quiero concentrarme en el tema cal porque tengo varias dudas. Con respecto al tema pórtland mis preguntas están referidas a algunas afirmaciones que el Gerente Romero realizó en esta Comisión cuando vino acompañando al Directorio de ANCAP.

Antes que nada quiero ratificar algunas cifras para ver si hay coincidencias. Hasta ahora se ejecutaron inversiones en pórtland por USD 251:000.000, que en realidad equivalen o son comparables a los USD 118:000.000 que estaban en la primera etapa del plan estratégico. Las razones del desfase se atribuyeron al aumento de costos generales y a las inversiones adicionales como las medioambientales. Se estima que el faltante serían unos USD 230:000.000. Paralelamente, el déficit de 2014 fue de USD 29:000.000, el proyectado para 2015 ronda los USD 23:000.000. ¿Eso es correcto?

SEÑOR ROMERO.- Señor Senador Delgado: las cifras son correctas, pero la interpretación, no.

SEÑOR DELGADO.- No interpreté.

SEÑOR ROMERO.- Bueno, los juicios o las conclusiones.

SEÑOR DELGADO.- No saqué conclusiones.

SEÑOR ROMERO.- Reitero que las cifras son correctas, pero hace afirmaciones y compara cosas que no son comparables. No son comparables los 118 millones con lo ejecutado, ni son comparables los 118 millones con la suma de lo ejecutado más lo que falta ejecutar. Me gustaría disponer de dos minutos para poder explicarlo con la mejor buena voluntad.

Quizás en mi intervención anterior no fui claro en estos aspectos y llevé a confusión a los miembros de la Comisión. Creo que tampoco fui claro porque hablé en forma muy espontánea, como si estuviera en ANCAP, y creo que debería haber dedicado un momento a explicar mi función y mi rol en la empresa. Llegué a la División Pórtland en diciembre de 2007 y el plan estratégico había sido aprobado a mediados de ese año. Ese plan estratégico, que efectivamente contiene la cifra de USD 118:300.000, contemplaba –creo que esto lo explicó el señor Presidente de la Comisión en la prensa– la construcción de una planta de cemento. Luego, por distintos motivos que no vienen al caso, el Directorio del momento decidió no hacer una planta de cemento sino reconvertir las dos plantas actuales.

SEÑOR BORDABERRY.- De repente para usted no viene al caso el motivo por el cual no se construyó o no se trabajó en una planta, pero quizás para nosotros sí. Tal vez podría profundizar en el tema para saber cómo, por qué y quiénes fueron los que tomaron la decisión y en vez de trabajar en una resolvieron reformar dos plantas.

Muchas gracias.

SEÑOR ROMERO.- En ese aspecto debo ser claro. Ningún Gerente de ANCAP puede tomar una decisión de inversión y mucho menos de ese tenor aunque, obviamente, sí se pueden dar opiniones y hacer estudios al respecto. Cuando llegué a la División Pórtland, a fines de 2007, si bien hacía unos meses que el plan estratégico había sido aprobado, el Directorio manejó distintas consideraciones y, a su juicio, definió la reconversión industrial en ambas plantas. Por supuesto que no corresponde que yo haga un juicio de valor sobre los motivos por los cuales lo hizo; simplemente intuyo que habrán valorado las conveniencias de reconvertir y el importante impacto que tiene la actividad económica en ambas plantas. En el plan estratégico había una foto con una sola planta, pero luego se decidió reconvertir las dos plantas. En cuanto a los motivos para hacerlo, supongo que el Directorio habrá valorado las distintas alternativas, habrá contado con evaluaciones económicas o razones de otra índole que habrá considerado y en ese marco optó por una definición. Cuando arribé a la División, ese camino de reconversión ya estaba trazado y ahí se inicia otro proceso con la evaluación de unos planes de acción para reconvertir las dos plantas.

SEÑOR BORDABERRY.- Disculpe que insista, pero quiero hacer otra pregunta antes de avanzar hacia otro tema.

¿Cuál era su opinión técnica acerca de avanzar sobre una planta o dos plantas? No le digo que emita opiniones personales sino técnicas como experto que es en el tema, obviamente, por estar a cargo de la planta.

Aclaro que no tiene nada de malo discrepar, con nosotros o con el Directorio, porque se trata de una opinión técnica y esa es su tarea. Le explico por qué hago esta pregunta: si en el plan estratégico alguien había dicho vamos a avanzar sobre una sola planta y después se avanza sobre dos, en vez de invertir 118 millones se invierten 250 millones; obviamente, cuando se avanzó sobre una planta de 118 millones había un motivo, que queremos conocer, y cuando se decidió llevar adelante dos plantas por 250 millones habrá habido otro motivo, que también queremos conocer. Usted nos dice que los motivos de avanzar sobre dos son del Directorio, por lo tanto, está dando a entender que no son suyos; entonces, queremos saber cuál era su opinión.

SEÑOR ROMERO.- Lo entiendo perfectamente. Le aclaro que hasta diciembre no asumí la Gerencia y, cuando llegué, ese camino ya estaba trazado.

Aquí se habla de opinión técnica, pero, ¿técnica en qué aspecto? Si se refiere a técnica económica, indudablemente la mejor evaluación era invertir en una sola planta; eso está claro. Después, había un montón de consideraciones no solo de técnica económica financiera que seguramente el Directorio habrá evaluado, manejado y ponderado. O sea que hay razones de impacto en las zonas de influencia de las plantas. Ahora bien; reitero que cuando llegué al Directorio ese era un camino que ya estaba trazado y, en ese marco, por la vía ejecutiva es por donde uno tiene que moverse; ese aspecto es claro.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Dónde estaba usted antes de llegar a la Gerencia de la División Pórtland? Según tenemos entendido, usted llega allí en diciembre de 2007.

SEÑOR ROMERO.- En los últimos años estuve trabajando en el área de Planificación Estratégica. Desde el 2005 al 2007 ANCAP estuvo abocado al estudio de un proyecto de planificación estratégica; en ese marco, se formó un equipo de trabajo que participó y colaboró con toda la definición estratégica de los distintos segmentos de negocio de la empresa, y quien habla fue uno de los integrantes de ese equipo. Anteriormente, desde el 2004 al 2005 fui asignado a la División Desarrollo y Coordinación de Negocios.

SEÑOR CARDOSO.- Es decir que en el área en que usted estaba, donde se discutían los negocios estratégicos de ANCAP, el tema del que estamos hablando no se debatió. No escuchó que se haya debatido el cambio de estrategia en el área del pórtland.

SEÑOR ROMERO.- En el área de Planificación Estratégica se debatían todos los temas, pero yo no estaba abocado a todos, sino a algunos, pero no con el del área de pórtland. Seguramente haya habido un intercambio natural dentro de ANCAP entre los que trabajan en planificación, los que hacen los flujos de fondo y los que conocen más del negocio y dan sus opiniones. El equipo de trabajo seguramente habrá hecho el análisis de las distintas alternativas y la recomendación del caso al Directorio.

SEÑOR BORDABERRY.- Quisiera profundizar en este aspecto antes de pasar al siguiente.

Ante todo, le agradezco mucho la claridad con que expone el tema pues, obviamente, tenemos que formarnos una opinión sobre porqué en lugar de 118 millones fueron 250 millones y por qué los resultados no fueron positivos rápidamente o cuando se estimaba.

Usted habla de razones técnicas económicas por las que era mejor tener una planta; sería bueno que pudiera profundizar y decir cuáles eran esas razones. Le voy a decir lo que me imagino: supongo que desde el punto de vista técnico económico es mejor invertir 118 millones en una y no 250 millones en dos, obviamente, para esperar el retorno. Supongo que tener dos plantas debe complicar la distribución, influir en los costos fijos y, quizás, en el tema de la escala de producción, porque una sola planta produciendo más es mejor que en dos. Estos son supuestos míos que, obviamente, no estoy ni cerca de ser un experto en estos temas; simplemente soy un oscuro abogado que trata de entenderlos. De modo que si pudiera profundizar en ellos, se lo agradecería.

SEÑOR ROMERO.- Ante todo, señor Senador, nadie domina todos los temas, y estas cosas son bien entendibles desde el punto de vista del sentido común. Los supuestos que usted hace están perfectos; todos esos aspectos hay que valorarlos. Lo que sucede es que hay que entender que normalmente no hay un resultado único que diga que en todos los casos es la mejor solución. Indudablemente el factor de escala influye. Uruguay es un país que hoy, pensando en la escala mundial, claramente debería tener un solo horno de cemento, pero competimos contra nuestra realidad. Hoy la escala del Uruguay a nivel mundial nos pone muchas complicaciones y lo que usted dice sobre los costos fijos es así, ¡por supuesto! Si uno tiene dos plantas, va a tener un costo fijo más alto; eso está claro. No sucede lo mismo con los temas de distribución, que nos favorecen, porque si usted está localizado en Minas y Paysandú accede mucho más rápidamente a los mercados, a las zonas de influencia. Obsérvese que,

por ejemplo, la competencia, para poner una tonelada de cemento en Paysandú tiene que traer el clínker desde Minas hasta Montevideo y después mandarlo a Paysandú. En cambio, como nosotros estamos en Paysandú, tenemos todo en ese departamento. En ese aspecto nos ayuda más. Cuando hablo de la evaluación económica me refiero a la inversión en sí que, sin dudas, implica que sea más barato invertir en una planta que en las dos. Esto es así porque, como explicaba en una sesión pasada, las plantas de cemento tienen muchos años, una es del año 1950 y otra de 1960. No se trata de que haya que terminar de cambiar los fierros viejos ya, pero en algún momento vamos a tener que cambiarlos. Y no se trata de un cambio agregado, sino de la sustitución de un activo por otro.

Otro aspecto que quiero aclarar, porque es importante, es que en ese primer ciclo de planificación se programó un conjunto de acciones. En realidad, no se trató de los primeros 118 millones, porque enseguida se cambió a un plan de reconversión en las dos plantas, es decir que se trató de otro volumen de inversiones. Sobre ese primer ciclo de planificación yo iba a traer una presentación, pero a los efectos de mantener la uniformidad preferí mandarla por ANCAP, con todo el resto. Con el hoy señor Senador Delgado estuvimos en el año 2009 en la planta de Minas, cuando en la Casa de la Cultura se produjo el lanzamiento del proyecto Semiseca en aquella ciudad. En esa presentación se explica brevemente el alcance de lo que estaba previsto hacer, que es lo que hoy está hecho. El proyecto Semiseca tiene, básicamente, una molienda de carbón y un horno nuevo. Eso es lo que está hecho. En la última lámina de esa presentación, que se titula «Preparando el futuro» se habla de lo que es la fase 2, que es hacer la seca. El señor Senador Bordaberry en una sesión pasada preguntó específicamente qué faltaba del proyecto pórtland, a lo que respondí que se trataba del proyecto relativo a la seca. Obviamente, ese proyecto de USD 90:000.000 no estaba incluido en los USD 118:000.000. Por eso digo que esa comparación no es acertada.

SEÑOR DELGADO.- El señor Romero está tocando varios tópicos y mi intención es que vayamos por orden, poniendo en primer lugar los temas de números y, luego, los de tecnología.

¿Es correcto decir que el plan estratégico previó una inversión de USD 118:000.000; que después, en la aplicación de ese plan más las modificaciones que se mencionaron, se ejecutaron USD 251:000.000 al día de hoy y, que de acuerdo a lo que el mismo señor Romero dijo en la sesión pasada, aún faltan USD 230:000:000 para completar el plan?

SEÑOR ROMERO.- Es correcto, señor Senador.

SEÑOR DELGADO.- ¿Y son correctas las cifras que manejé con relación al déficit de la División Pórtland, esto es, USD 29:000.000 en 2014 y una proyección de USD 23:000.000 para 2015?

SEÑOR PRESIDENTE.- Antes de responder esa pregunta me gustaría que se completara la explicación sobre cómo se concretó la remodelación de las dos plantas, a fin de poder entender esa cifra. En definitiva, esos USD 251:000.000, ¿a qué fueron destinados?

SEÑOR ROMERO.- Esos USD 251:000.000 que se ejecutaron fueron destinados al proyecto Semiseca en la planta de Minas, que fue el que lanzamos en la Casa de la Cultura en Minas y que llevó un total de USD 140:000.000, y el resto correspondió a la molienda de carbón y a varias obras que se ejecutaron en la planta de Paysandú. Ese era el plan de acción definido en primera instancia y que, básicamente, apuntaba a la reconversión de las plantas en lo que respecta a su combustible principal, ya que funcionaban a fueloil y hoy –desde hace ya unos cuantos años–, a nivel mundial, funcionan a carbón. Esto fue lo que hizo la competencia a finales de la década de los noventa. La empresa estaba fundida; la compraron unos inversionistas españoles que hicieron una reconversión de la planta, a carbón. A partir de ese momento, la competencia empezó a funcionar a carbón, por decirlo así. ANCAP terminó haciendo, básicamente, lo mismo; no hizo una remodelación tan grande sino que la hizo en dos etapas, de modo que no estuvo todo planificado y presupuestado en el Plan Estratégico 2007.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿En esos números están incluidos los componentes del horno 3 que están en cien *containers* sin armar en Paysandú?

SEÑOR ROMERO.- En los USD 251:000.000 están incluidos los componentes que están en Paysandú. Ahora hay que pasar a la etapa de obra. En este tipo de cementera los proyectos tienen dos etapas bien definidas: una primera etapa, que es en la que se compra ingeniería, el proyecto y el equipamiento industrial –que normalmente viene del exterior, dado por un especialista en la materia porque son equipos muy específicos para esa industria– y una segunda etapa, que se llama la parte de obra local, en la que se contrata la obra civil –que, obviamente, es local–, el montaje industrial y el eléctrico de todo ese proyecto y de todo el equipamiento que se adquirió de la firma internacional.

En el caso del horno 3 de Paysandú, en los USD 251:000.000 está contemplado la parte del equipamiento de FLSmidth y el proyecto –que está disponible para ANCAP– y ahora resta avanzar en lo que es la parte de obra civil y montaje industrial de ese proyecto.

SEÑOR BORDABERRY.- Si he entendido bien, en esos USD 251:000.000 están incluidos los componentes que están en el *container,* pero no la obra civil. Ni siquiera está licitado. ¿Esto tiene que ver con lo que usted dijo en la anterior instancia en cuanto a que eso se podría hacer de aquí a diez años?

SEÑOR ROMERO.- Claro. Justamente, el señor Senador Bordaberry preguntaba específicamente cuánto falta. Lo que falta son USD 90:000.000 en una planta, para el proyecto relativo a la seca, y USD 140:000.000 en la otra. De esos USD 140:000.000, USD 100:000.000 se destinarán al montaje de eso –que es lo que está estipulado y presupuestado, sin haber licitación, porque todavía no se ha abierto el llamado– y a la culminación de la transformación de la planta, dado que se piensa hacer un molino de cemento que cuesta unos USD 40:000.000.

Los USD 140:000.000 de Paysandú más los USD 90:000.000, da USD 230:000.000, que es lo que faltaba, y USD 250:000.000 es lo que ya se ejecutó. Lamento las complicaciones, pero hay aclarar bien todo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Me interesaba tratar de cerrar la explicación del tema de las plantas.

SEÑOR DELGADO.- ¿En el Plan Estratégico estaba prevista la construcción del horno 3?

SEÑOR ROMERO.- En el plan original, que involucraba los USD 118:000.000, obviamente no estaba previsto o contemplado el horno 3. Como he explicitado, básicamente se abrió una nueva planta y se arrancó por un camino distinto.

O sea que la respuesta es que no estaba previsto.

SEÑOR GÓMEZ.- Tengo la misma convocatoria que el señor Romero para esta reunión, a la misma hora y por el mismo tema, por lo que quisiera decir algunas cosas.

Debemos tener mucho cuidado con el tema de los números que manejamos y con los posibles presupuestos. Estamos convencidos de que vamos a montar el horno 3 en este período de Gobierno. Con respecto a los presupuestos de la obra civil y al montaje del horno 3 y sus accesorios, no me gustaría que quedara escrito por ahí que nosotros pensábamos que era de USD 90:000.000, porque ese puede ser el piso para cuando las otras empresas se quieran presentar. Me parece que hay que tener cierta cautela a la hora de manejar cifras porque lo que estamos haciendo es exponer a la empresa. Lo digo con todo respeto pero, reitero, hay cosas que deben manejarse con cierta reserva.

En cuanto a la postura personal de Juan sobre el tema que se está discutiendo, quiero decir que en ese momento yo no integraba el Directorio de ANCAP, pero seguía bastante de cerca la temática planteada; de hecho estaba integrando el sindicato de la federación de ANCAP; Álvaro lo sabe muy bien. También se manejaba la postura de hacer una nueva planta en otro lugar que no fuera ni en Minas ni en Paysandú, sobre la base de una alianza entre ANCAP y otras dos empresas; Pablo también conoce el tema. Ese proyecto partía de la base de las enormes reservas que había en el departamento de Treinta y Tres y de la realización de una alianza estratégica entre las empresas para

no herirse en la competencia local o regional en el desarrollo de una fábrica con esas características. Hubo motivaciones que llevaron a la toma de decisiones sobre los emprendimientos –reitero, respeto muchísimo la posición de Juan–; era como tirar una moneda al aire y ver si matábamos a Minas o a Paysandú. Sabemos que las dos fábricas tenían y tienen una necesidad urgente de reconversión y la decisión política empresarial que se tomó fue abonar en el sentido de hacer las inversiones en ambos lugares que son de gran desarrollo para el país.

SEÑOR DELGADO.- En primer lugar, voy a referirme a la persona que me precedió en el uso de la palabra como al Director Gómez porque creo que en la Comisión corresponden las formalidades, más allá del afecto.

SEÑOR GÓMEZ.- Disculpe, señor Senador.

SEÑOR DELGADO.- Yo no estoy hablando de Juan. Estoy hablando del señor Gómez, Director de ANCAP en este período y en el anterior. Eso es lo primero que voy a aclarar.

En segundo lugar, algunas de las preguntas que se hicieron tienen que ver con las declaraciones del señor Director Gómez en una visita a Paysandú donde aparentemente no estaba presupuestado lo comprometido que era la instalación del horno 3. Tengo menciones a entrevistas concedidas al diario *El Telégrafo* y, además, hay cierta frustración en la sociedad de Paysandú porque no está incluido en el presupuesto de ANCAP, de aquí a los próximos años, la construcción de la obra civil de ese horno. Pero estamos hablando para adelante; en realidad, la tarea de la Comisión Investigadora es para atrás y como quiero centrarme en eso, voy a pedirle al Gerente Romero si me confirma si las cifras del déficit de la División pórtland que manejamos son correctas.

SEÑOR ROMERO.- Si se refiere a que el déficit operativo de 2014 fue de USD 29:000.000, es correcto.

SEÑOR DELGADO.- ¿Cómo explica usted que haya venido el Ministro Astori a la Comisión a hacer la comparación de situaciones casi idénticas donde una empresa privada en competencia con ANCAP gana USD 40:000.000, mientras la División pórtland de ANCAP pierde 29:000.000?

Me estoy refiriendo a palabras pronunciadas por el señor Ministro Astori, en oportunidad de su concurrencia a la Comisión.

SEÑOR PRESIDENTE.- Antes de que el ingeniero Romero responda, quiero preguntar al señor Senador Delgado –para precisar la información– si tiene la versión taquigráfica de la comparecencia del Ministro Astori, porque recuerdo que habló de USD 25:000.000 y no de USD 40:000.000.

SEÑOR DELGADO.- Dijo USD 40:000.000.

SEÑOR GÓMEZ.- Lo que declaré en *El Telégrafo* es que los equipos estaban en la inversión presupuestada y que lo que falta terminar de presupuestar es, justamente, la obra civil y montaje. Reafirmo que ese horno va a instalarse en este período de Gobierno.

SEÑOR ROMERO.- Obviamente, no estoy en condiciones de contraponer mis datos con la información que maneja el Ministro Astori sobre el tema. Sí puedo decir que la empresa, competencia de ANCAP, hizo una planta completamente nueva hace diez años. Recuerdo que en ese momento, esa antigua empresa estuvo a punto de cerrar y cuando los empresarios españoles invirtieron, se hizo una planta nueva. Esa planta es nueva y tiene una única instalación industrial. Además, el negocio de la competencia tiene incorporada la parte de hormigón y debe contar, supongo, con una estructura mínima. Entonces, el tener costos variables muy buenos –estimo que nosotros con carbón, debemos estar muy similares– y una estructura mínima, los hace muy rentables. Obviamente que con ese ejemplo vivo, demostrable acá en Uruguay y en el mundo, podemos decir que las plantas de cemento –salvo en coyunturas especiales o problemas particulares– normalmente son rentables si operan en condiciones energéticas normales y con una estructura también normal. Estamos convencidos de que

ANCAP puede hacerlo; necesitará su tiempo para terminar la inversión, reducir su déficit y pasar a un escenario de creación de valor positivo.

El monto de la ganancia parece un número demasiado grande.

SEÑOR PRESIDENTE.- Aclaro que lo he verificado y se trata de USD 25:000.000, como dijo el Ministro Astori, y no USD 40:000.000.

(Dialogados).

SEÑOR CARÁMBULA.- La pregunta que iba a hacer quedó respondida, pues apuntaba a saber en qué se invirtió, cuánto faltaba y conocer cada una de las características.

Esto me hace replantear un tema de método de trabajo de la Comisión. El ingeniero comenzaba a hablar de las cifras, que son tan importantes para la Comisión, pero por la natural voluntad de interrogar de los señores Senadores –que uno comprende– perdimos el hilo. Al resto de los integrantes de la Comisión, que queremos seguir un hilo coherente de la respuesta que se va dando, nos costó mucho llegar a las cifras que, al final y afortunadamente, quedaron bien explicitadas. Me refiero a lo que se invirtió, a lo que falta por invertir y a todos los detalles.

Vuelvo a plantear algo que dije ayer. Entiendo que debemos tener cierto margen para que quien nos visita pueda exponer y responder las preguntas con tranquilidad, y luego dar paso a las interrogantes de los señores Senadores.

SEÑOR MIERES.- Quiero preguntar sobre la planta de Paysandú y, en particular, sobre la modificación en la forma de su reconversión.

En el contrato inicial de reconversión de la planta de Paysandú, celebrado entre ANCAP y FLSmidth, en mayo de 2010 –aclaro que no hablamos del plan estratégico sino de la obra actual–, se acordó reestructurar el horno de manera tal de pasar de la capacidad de producción del horno 2 de 750 a 1.800 toneladas por día, además de la adquisición de todo lo necesario para la instalación de la molienda de coque y carbón. ¿Eso es así? Ese era el acuerdo de 2010.

SEÑOR ROMERO.- Es así, señor Senador.

Permítame complementar la información. El plan de acción en la planta de Paysandú tenía dos proyectos. Uno de ellos era la molienda de carbón, que fue la que se hizo. El otro fue el proyecto que en aquel momento –y es el que usted está mencionando– se llamaba Proyecto Precalcinador y contemplaba, precisamente, lo que usted dijo: el pasaje –entre otras cosas– de la capacidad de producción del horno actual –del horno 2– de 750 a 1.800 toneladas de clínker por día.

SEÑOR MIERES.- La pregunta inmediata es ¿por qué motivo modificaron el contrato para sustituir la modificación del horno 2 por la compra de uno nuevo –el horno 3–, que es el famoso horno que todavía no ha sido instalado?

SEÑOR ROMERO.- En el proceso precalcinador –más allá de que después cambió a horno 3– se optó por el horno nuevo y no por agrandar el viejo porque se valoró que la inversión adicional era mínima, nos evitaba muchos problemas logísticos, en particular el de funcionamiento que ha tenido el horno 2 de la planta de Paysandú. Ese horno tiene sesenta años y tradicionalmente ha tenido muchos problemas operativos. En ese marco se valoró que la inversión adicional era mínima y nos permitía contar con un horno nuevo en el marco del mismo proyecto porque, básicamente, quedó el mismo proyecto. Lo único que se definió fue el tubo del horno.

Debo señalar que, aunque el horno parece ser lo más caro, no lo es. Básicamente se trata de un tubo metálico grande. Lo más caro es el resto de las cosas que están por ahí. Por esa razón se

definió ese cambio.

SEÑOR MIERES.- ¿Podría decirnos más específicamente cuánto le significó, en el encarecimiento del proyecto, el cambio de la idea de la reformulación del horno 2 a la adquisición del 3?

Yo tengo una cantidad: cien millones para su montaje. Según tengo entendido, esa es, de alguna manera, la obra que hay que hacer para colocar el horno; es lo que está pendiente.

Entonces, tenemos una diferencia –esos cien millones– que con el horno 2 no debería haber existido. El 2 ya estaba instalado. ¿Es así?

SEÑOR ROMERO.- No, no es así, señor Senador. Está bien la pregunta, porque así puedo explicar.

El proyecto precalcinador al que usted hace mención –que básicamente es la parte que ya está ejecutada en el marco del proyecto de FLSmidht y que tiene una cifra de USD 40:000.000– después iba a tener su necesaria etapa de montaje y obra civil de todo ese equipamiento que iba a involucrar más o menos una obra civil similar.

Lo que pasó aquí fue que se evitaron hacer cosas en el horno actual –el 2– y se adquirió uno nuevo, el 3. La diferencia por el nuevo horno era de 2.1 millones de euros. Eso ya se le pagó a FLSmidth.

Obviamente, después había que valorar la parte de obra civil. Pero no es que por pasarnos del proyecto precalcinador al proyecto de horno 3 pasamos a tener esta diferencia. No es así. A los USD 40:000.000 del proyecto con FLSmidth ya pagados, íbamos a tener que hacer la etapa de montaje, lo que iba a estar en el entorno de los USD 100:000.000. Es más, le diría que hasta ahorramos porque el incremento de capacidad del horno 2 nos implicaba reformar todo el depósito de materias primas. Para que los señores Senadores tengan una idea, se trata de un depósito de 180 metros de largo y 25 de alto. Allí se deposita todo el clínker y demás. La instalación del proyecto precalcinador que usted menciona implicaba modificar ese depósito y requería una inversión de obra civil bastante importante.

Cuando se pasó al horno 3 se hizo en un lugar al lado, pero separado, y lo único en que se incurre es en hacer las bases para el depósito de ese horno. Por supuesto, hubo un incremento en el proyecto original al adquirir el horno 3 que, como dije, en aquel momento el costo fue de 2.1 millones de euros. La obra civil de montaje industrial básicamente iba a ser similar.

SEÑOR MIERES.- Voy a solicitar que nos haga llegar cuál fue la diferencia por el incremento de costo al cambiar la reforma del horno 2 por la compra del horno 3.

SEÑOR ROMERO.- Otro aspecto importante que queremos destacar es que cuando hablamos de los 100 millones del horno 3, estamos hablando de la estimación de una licitación con determinado alcance; después veremos con qué precio nos encontramos. Insisto: es muy importante tenerlo en cuenta.

En el transcurso de estos años nos ha pasado reiteradamente que las previsiones que teníamos con determinado alcance, una vez ejecutado o presupuestado un año o dos después –por las demoras del caso–, tuvieron precios distintos, fundamentalmente en estos años en que ANCAP ejecutó mucha cosa, hubo muchas obras en el país y el costo de la construcción se elevó.

SEÑOR MIERES.- Respecto a todo el equipamiento que se adquirió a FLSmidth para Paysandú quisiera saber, en términos generales, qué porcentaje ya está instalado.

SEÑOR ROMERO.- Señor Senador: como recién decía en Paysandú hay dos proyectos por separado. Todo lo relativo al Proyecto Molienda de Coke está instalado y funcionando –desde el 16 de mayo de

2014 la planta está funcionando a carbón–, mientras que en lo que respecta al proyecto precalcinador –que después se tornó en el proyecto horno 3–, no hay nada instalado. En el momento en que ANCAP avance con una licitación para recibir el montaje industrial, se procederá a su instalación.

SEÑOR MIERES.- La última vez que concurrió a esta Comisión señaló que sería razonable pensar que de aquí a diez años completaríamos la reconversión industrial en las plantas de cemento. ¿Se maneja ese plazo para terminar la reconversión industrial de las plantas de cemento? ¿Ratifica esa perspectiva?

SEÑOR ROMERO.- Señor Senador: tenemos fierros viejos –por llamarlos de alguna manera– que funcionan, son nobles. Si me pregunta si van a funcionar un año más, le digo que sí. Ahora bien, nunca pasa del blanco al negro, sino que empieza a haber menores rendimientos, más problemas de mantenimiento, más costos, etcétera. En cualquier proyecto de esta envergadura hablamos de años para su ejecución. Hacer una licitación pública en el marco del Estado lleva un año desde que sale hasta que se empieza a ejecutar. La obra del horno 3 está presupuestada con un cronograma de alrededor de dieciocho meses. Fíjese de lo que estamos hablando: un año si empezáramos ya, más dieciocho meses de ejecución que como siempre tiene dilaciones se iría a dos años; más uno, estaríamos hablando de tres años.

SEÑOR MIERES.- Entonces, el horizonte de diez años no refiere a los 230 millones que quedan por ejecutar, sino a una obra distinta, sustituta.

SEÑOR ROMERO.- No, señor Senador. Los 230 millones corresponden al plan completo, no hay más para ejecutar. Yo diría que en ese lapso deberíamos ejecutar o avanzar con las distintas alternativas, pero sí o sí estamos hablando del total.

SEÑOR MIERES.- O sea que a FLSmidth ya se le pagó todo, pero todavía no está funcionando.

SEÑOR ROMERO.- Por supuesto.

SEÑOR MIERES.- ¿Sería hasta dentro de diez años?

SEÑOR ROMERO.- No. Indudablemente, cuando avancemos en el proceso de inversión que falta en pórtland sería adecuado empezar por esa parte que ya tenemos; es un proyecto que está a medio camino. Habrá otras cosas que podrán demorar ocho o diez años.

SEÑOR CARDOSO.- Ustedes tomaron la decisión técnica de desarrollar un horno semiseco y ahora van a ir a un horno seco. ¿Por qué se tomó esa decisión? ¿Dónde funcionan hornos similares? Desde el punto de vista técnico ¿qué nivel de comparación hicieron para seguir el camino de un horno de estas características? ¿Es común? ¿Es lo que se usa en la industria o es un diseño especial para esa planta?

SEÑOR ROMERO.- No. Hay muy pocos hornos semisecos funcionando en el mundo.

En aquel entonces –quien habla ya estaba a cargo de la Gerencia Pórtland y formando parte de los equipos que evaluaban las inversiones–, se evaluó si convenía llevar a cabo el proyecto seco, es decir pasar a una planta seca. Se concluyó que la inversión era más grande y las previsiones de mercado que se hacían en aquellas condiciones –estamos hablando de los años 2007 y 2008– daban que el resultado económico iba a ser peor. Por lo tanto, convenía hacer el horno semiseco que contempla todos los pasos hacia el seco. Cuando pasemos al proyecto seco, no habrá que poner un horno nuevo, sino que es el mismo.

Voy a mencionar algunos aspectos técnicos bien gráficos para que se entienda mejor. La industria del cemento siempre manejó agua en su proceso porque es un elemento muy cómodo y conveniente para mezclar cosas. Recuerden que se está trabajando con piedra molida, que es un sólido. A medida que la tecnología fue avanzando, se fueron diseñando capacidades para manejar

esos sólidos y transportarlos de un lugar a otro. Es así que la planta de Paysandú, instalada en los años 60, ya es un horno seco. ¿Qué inconveniente tiene el agua? Si ponemos agua en el proceso, después hay que sacarla quemándola en el horno, procedimiento que implica más energía. Y la energía es plata; se podrá pagar más barata o más cara, pero es plata al fin.

Actualmente, en Minas contamos con un horno que no va a tener ningún inconveniente en funcionar como seco, pero su circuito es semiseco. Es decir que tiene agua en una parte del proceso. Para convertirlo a seco debemos dar una serie de pasos, razón por la cual digo que el plan puede transitar en estos años. En algún momento hay que dar ese paso porque hay sectores de la planta que no se cambiaron. Básicamente, esos sectores son las moliendas. Cuando hablamos del proyecto seco en Minas, nos referimos a cambiar las moliendas.

SEÑOR CARDOSO.- De cualquier manera, el diseño que ustedes hicieron no es común, no es el diseño que la industria lleva adelante. Tampoco fue un diseño que acortara las pérdidas.

Trato de comprender. Usted es el Gerente de Pórtland, una División que pierde todos los años. Si se tratara de una empresa privada ya habría cerrado porque este año va a perder USD 23:000.000, el año pasado perdió USD 29:000.000 y el año anterior perdió aún más. Esa situación solo se explica porque se trata del Estado, de lo contrario jamás se podría entender un nivel de inversión de desarrollo para un plan de negocios que no conocemos. Esa será mi próxima pregunta.

Quiero saber por qué utilizaron una tecnología que no usa la competencia ni el mundo. ¿Por qué se eligió un camino tan largo sin prever que estaría lleno de pérdidas como ya está aconteciendo? ¿Por qué eligieron esa tecnología?

SEÑOR ROMERO.- Lo que está diciendo el señor Senador no es correcto.

El diseño no tiene nada extraño. Es el mismo diseño que el de un horno seco. La única diferencia es que en una parte del circuito hay agua, razón por la cual se llama semiseco. Es el mismo diseño que el de una planta que funciona sin agua. Vuelvo a reiterar que hicimos el horno semiseco porque las previsiones y las evaluaciones económicas del proyecto daban resultados peores. Económicamente, el proyecto semiseco era más rentable que el seco. Ya sabíamos –así lo manifiesta la presentación que le mencionaba al Senador Delgado– que en algún momento íbamos a tener que pasar al seco, que iba a ser conveniente, cuando existiera una mayor demanda del mercado y cuando las condiciones fueran las más adecuadas.

Con respecto al otro tema que planteaba el señor Senador, el objetivo en la planta de Minas fue la actualización tecnológica de las partes viejas que no funcionaban más y el cambio de combustible que se utiliza en el horno. Eso se hizo y se logró. Vamos a dejar de operar con fueloil para hacerlo con carbón. En la medida en que ese cambio se concrete –hoy es posible porque las instalaciones están disponibles y funcionando–, por cada tonelada de clínker que hagamos, horraremos USD 50 en el costo variable. Esa es una realidad y el beneficio que vamos a obtener a medida que vayamos funcionando con fueloil.

SEÑOR CARDOSO.- Desde el año 2007 en que usted está al frente de la División Pórtland, ¿cómo se desarrolló el plan de negocios de exportación de pórtland? ¿Qué empresas contactaron? ¿Hubo un plan de acción que permitiera prever a futuro que ANCAP pudiera exportar pórtland?

SEÑOR ROMERO.- Es una muy buena pregunta, señor Senador. El tema es así. Con la realidad de 2007, es decir, cuando la maquinaria funcionaba a fueloil, no teníamos condiciones para exportar –salvo en coyunturas bastante particulares– porque teníamos costos muy altos de producción. A pesar de eso, en los años 2008, 2009 y 2010 exportamos a Paraguay algunas toneladas de cemento. No lo hicimos con Argentina porque básicamente ese mercado manejaba precios más baratos y por tanto no había posibilidad de ingresar. Por su parte, a Brasil exportamos pocas toneladas. Al mismo tiempo, la demanda local creció muchísimo. El mercado uruguayo de cemento, en términos globales, consume anualmente 850.000 toneladas; esto sucede en los años récord. Los años récord fueron 1990, 1994, 1995, 1996 y después empezó a bajar el consumo. Ahora, desde hace tres años, a pesar de que se

habla de que ha habido disminuciones –es verdad que hay sectores en los que se consume menos pero existen otros que lo hacen en mayor medida como es el caso de los parques eólicos–, el volumen de consumo de cemento se ha mantenido.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Qué porción del mercado tienen?

SEÑOR ROMERO.- Nosotros tenemos aproximadamente la mitad del mercado; eso se mantiene, básicamente, porque es un mercado de dos en el que hay peleas pero no guerras. Es lógico que así sea. Tenemos zonas de influencia y otras de mayor disputa, pero en líneas generales hay cierto equilibrio. Por ejemplo, en la obra de Montes del Plata, como era tan grande, tuvimos que abastecer los dos, prácticamente en partes similares. Reitero que en general se mantiene cierto equilibrio respecto a la magnitud del mercado que le toca a cada empresa.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Ustedes transportan la materia prima a una distancia importante de Minas?

SEÑOR ROMERO.- Cerca de la planta de Minas, a un kilómetro, hay un yacimiento –es el yacimiento I– y por otro lado tenemos otro yacimiento llamado Molles de Aiguá –también denominado Carapé–, que está a 38 kilómetros de aquella y que tiene una piedra y unas características muy buenas. A lo largo del tiempo hemos ido combinando la utilización de ambos yacimientos para alargar la vida útil del yacimiento I –es el que está al lado de la planta y el que sale siempre en las fotos de ANCAP, con una cota de casi 85 metros que es espectacular–, que si bien es profundo, tiene reservas maduras porque está funcionando desde el año 1956. Entonces, nosotros trabajamos con una parte de la piedra del yacimiento que está al lado de la planta y con otra parte que traemos del yacimiento que está a 38 kilómetros, en Molles de Aiguá.

SEÑOR CARDOSO.- Eso incrementa los costos.

SEÑOR ROMERO.- Por supuesto; cuanto más lejos tenga el yacimiento, el factor flete pesa.

SEÑOR CARDOSO.- A ver si yo entiendo bien. ¿Cómo se elabora el plan de negocios? ¿Qué cobertura tiene usted como Gerente por las pérdidas que está teniendo? Porque el traer la piedra de un lugar más lejano incrementa los costos, ya que se trae en un transporte tercerizado que se tiene que pagar por tonelada. Son costos adicionales y usted pierde entre USD 20:000.000 y USD 23:000.000 por año. ¿Cómo se elabora el plan de negocios? ¿Cómo un Gerente de la compañía estatal más grande del Uruguay elabora un plan de negocios para reducir sus pérdidas? ¿O bien le dijeron que podía perder, que no había problema, que se cubrían los costos por otro lado y que ANCAP podía seguir perdiendo? ¿Cómo se inscribe esto? ¿Usted no se planteó el desafío de que le tenían que cerrar los números en este negocio?

SEÑOR ROMERO.- El objetivo de ANCAP cuando inició el plan de acción y que terminó con estas inversiones era rentabilizar la unidad de negocio de cemento. El rentabilizarla implica, entre otras cosas, no solo que cierre y dé ganancia; si no, realmente somos un impuesto, un problema y ese no es el objetivo. Enfrente tenemos la competencia, que es una planta que da beneficios. La pregunta es: ¿puede hacerlo ANCAP? Sí, puede, en la medida en que estén dadas las condicionantes, o sea, que tenga los medios tecnológicos y humanos para hacerlo.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Y usted tiene un horizonte…?

(Pregunta fuera de micrófono).

SEÑOR ROMERO.- Sí, por supuesto. La otra vez informé acerca de las previsiones y los desafíos que teníamos. Como dije, un primer objetivo fue concretado porque ahora podemos funcionar a carbón, de manera que vamos a tener un ahorro muy grande en todo lo relacionado con los combustibles. Básicamente, la cuenta rápida es la siguiente. Como informé la vez pasada, las previsiones de pérdidas son de 20 y algo de millones de dólares para este año, diez millones para el año próximo, y llegar a un equilibrio en 2017; ese es el objetivo que nos hemos planteado. Ahora bien, ¿cuáles son

las medidas concretas? En cuanto al tema del carbón, como decía, es una realidad que nos ahorramos USD 50 en el costo variable. ¿Cuánto estamos produciendo de cemento? Por encima de 400.000 toneladas, que multiplicadas por esos USD 50, da USD 20:000.000. Entonces, en un año normal de funcionamiento, como puede ser 2016 –este año no, porque la planta Minas comenzó a funcionar a carbón recién hace unos meses–, deberíamos captar esa mejora, por lo cual los veintinueve millones quedarían en nueve. Además, tenemos que empezar a atacar –obviamente, ya lo estamos haciendo– una serie de factores que son, básicamente, costos fijos y que tienen una serie de medidas muy grandes. Por supuesto, lo que menciona el señor Senador de los contratos es lo que mejor hay que administrar y velar por los costos; sin duda, es así. Hay factores que a veces se incrementan y otras veces bajan, pero hay que gestionarlos y administrarlos. Me refiero, por ejemplo, a la cantidad de personal contratado. Teníamos una planta del año 1956 en la que todo se hacía en forma manual; lógico, la tecnología era de 1956, y ahora mucha cosa funciona automáticamente. Entonces, tendremos que ir dando los pasos para reconvertirnos, reestructurarnos, dejar de contratar algunos servicios, etcétera. Yendo a un caso concreto, en el horno viejo teníamos personas contratadas que se dedicaban, básicamente, a romper los pedruscos que salían del horno de manera que pudieran pasar por el enfriador para ir a la molienda y hacer el cemento; era un trabajo realmente duro, incómodo e ingrato, que era realizado por dos personas por turno. Pero estamos hablando de la tecnología del año 1956, o sea, no es que ANCAP fuera malo, porque cuando la competencia tenía plantas similares a la nuestra hacía lo mismo. En el horno nuevo ese trabajo, obviamente, no se hace más. ¿Qué pasa? Apareció tecnología que nos evita esas necesidades de trabajo, lo que nos permite, a su vez, mejorar los costos. Por supuesto que en ese aspecto vamos gestionando las transformaciones que están a nuestro alcance, pero el objetivo es ir reduciendo esos costos y captando las mejoras que la tecnología nos pueda brindar.

SEÑOR MIERES.- Creo que lo que tiene que ver con la planta Minas, tanto el proceso de reforma como de adecuación, se completó y se inauguró en agosto del año pasado, y recién podrá pasarse a seca después, pero el proyecto está terminado.

SEÑOR ROMERO.- Exactamente.

SEÑOR MIERES.- Quiere decir que hace trece meses y medio que la planta funciona sin ningún tipo de limitaciones desde el punto de vista del proyecto. De acuerdo con los datos que uno maneja, la capacidad instalada del horno es de unas mil toneladas por día, entonces, calculando que el horno trabaja las 24 horas y que tendrá un período de descanso para mantenimiento de 60 días máximo, estamos hablando de que durante el primer año debería haber producido 300.000 toneladas. ¿Cuál fue la producción?

SEÑOR ROMERO.- El tema es el siguiente. La planta fue inaugurada en el mes de agosto pero la obra no estaba completa, y el horno comenzó a funcionar en octubre. Primero empezó a funcionar la parte del horno y luego la del carbón. El carbón empezó bastante más tarde. Las pruebas de carbón comenzaron en febrero de este año y podríamos decir que recién en junio el horno empezó a funcionar con carbón, que es lo que nos permite captar la gran mejora económica. El horno tuvo períodos en que paró, que fueron bastante importantes.

SEÑOR MIERES.- Pero eso no afecta la capacidad de producción.

SEÑOR ROMERO.- No.

SEÑOR MIERES.- La pregunta es cuánto produjo en un año, desde octubre, porque usted dice que el horno se inauguró en agosto pero comenzó a funcionar en octubre. En un año 300.000 era lo proyectado, pero ¿cuánto se produjo?

SEÑOR ROMERO.- Bueno, la verdad es que si me pide la cifra exacta… La planta ha funcionado el grueso del tiempo, aunque ha tenido algún período en que paró por algún conflicto sindical o algún problema operativo. El grueso del tiempo ha funcionado y eso es lo que nos ha permitido vender el cemento en el mercado, de lo contrario no hubiéramos podido.

SEÑOR MIERES.- De octubre a octubre, ¿cuánto produjo?

SEÑOR ROMERO.- La verdad es que si me apura con las cifras, no lo sé. La información se la puedo mandar sin ningún problema porque está. No hay inconveniente en enviarles el dato exacto porque se dispone de él. Normalmente manejo la parte comercial, que es lo que más duele, lo que más nos afecta, que es la venta de cemento.

SEÑOR MIERES.- En cuanto a la combinación del combustible, la sustitución del fueloil por el coque, actualmente, ¿cuál es la proporción de uso de uno y otro?

SEÑOR ROMERO.- Por supuesto, nuestro objetivo es el 100 %. En Paysandú donde hay un proceso seco, funcionamos en un 100 % a carbón.

SEÑOR MIERES.- No, me refiero a Minas.

SEÑOR ROMERO.- En Minas hemos logrado funcionar hasta un 50 % o un 60 % de carbón. Todavía no está la planta entregada. El tema es el siguiente. Me refiero al carbón. Cuando uno contrata el proyecto con FLSmidth hay garantías de funcionamiento y ellos que realizan el proyecto son los responsables de que las cosas después funcionen como lo dijeron. Para alcanzar esas garantías –ya se alcanzaron en todo lo relativo al horno–, en lo que es la molienda específica de carbón hay que lograr determinado estándar de funcionamiento que, por distintos motivos, no se ha alcanzado. Básicamente lo que sucede es que, por ejemplo, se alimenta al 100 % con carbón, pero puede acontecer algún problema puntual de taponamiento en la planta; entonces hay que parar, poner una inyección de aire y se va avanzando hasta que se limpia todo el circuito. Eso todavía no culminó y, por tanto, no se está funcionando al 100 %. Eso es lo que no nos permite captar toda la mejora económica este año.

SEÑOR MIERES.- ¿Y el porcentaje de coque está en el orden del 50 %?

SEÑOR ROMERO.- Hemos llegado a sustituir un 50 % o 60 %.

SEÑOR MIERES.- ¿La incorporación del coque fue bastante posterior a la inauguración de la planta?

SEÑOR ROMERO.- Sí, fue bastante posterior.

SEÑOR MIERES.- Cuando se inauguró la planta no se había culminado el proceso.

SEÑOR ROMERO.- No, la obra estaba terminada, lo que pasa es que…

SEÑOR CARDOSO.- El horno no estaba funcionando y el cambio de combustible tampoco.

SEÑOR ROMERO.- La prueba en caliente del horno se hizo en octubre. La obra en sí estaba terminada. Siempre la última parte de una obra industrial de esta envergadura…

SEÑOR MIERES.- La fecha de la inauguración fue el 17 de agosto.

SEÑOR ROMERO.- Para que quede claro: en una obra industrial de esta magnitud hay una parte enorme de impacto visual, como son el montaje de los equipos grandes y todas esas cosas. Después lleva mucho tiempo la parte de la puesta a punto de todos los sistemas de control de esas instalaciones, máxime si se tiene en cuenta la tecnología de hoy. ¿Cómo funcionaba antes? Todo era a pedal, a mano, pero, ¿cómo funciona ahora? Hay una sala de control con un sistema centralizado donde las computadoras controlan todo el proceso y la puesta a punto de esas cosas muchas veces lleva bastante tiempo.

SEÑOR CARDOSO.- Hasta seis meses después de la inauguración.

SEÑOR PRESIDENTE.- Por favor, no dialoguen.

SEÑOR MIERES.- Se hizo una planta de molienda de clínker adicional en la planta de Minas. Me refiero a una planta portátil de clínker.

SEÑOR ROMERO.- Sí, justamente. Se ha adquirido una planta de molienda portátil y el costo de este equipamiento está en el orden de los USD 6:000.000.

El tema es así respecto a los molinos de cemento o de clínker que tiene la planta. Como expliqué hoy, lo que queda por hacer en Minas es la sustitución de las moliendas de crudo –que es la parte primaria de la piedra– y de las moliendas de clínker o de cemento, que es lo que sale, después, del horno. Eso es lo que queda para cambiar, que es la parte vieja. ¿Qué es lo que nos sucede? Las moliendas viejas cada vez rinden menos, precisamente, porque la verdad es que están más viejas. Entonces, hay que tomar alguna medida compensatoria. Como sabemos que el proyecto seca quizás lleve los diez años, como hablábamos hace un rato, o cinco años, aunque se quiera hacer rápido, porque eso demanda mucho tiempo, se adquirió una molienda portátil para tener cobertura para las moliendas actuales.

SEÑOR MIERES.- ¿Cómo se hizo el procedimiento de adquisición? ¿Se llamó a concurso de precios?

SEÑOR ROMERO.- Sí, hubo concurso de precios; eso fue cien por ciento en la órbita de ANCAP.

SEÑOR MIERES.- ¿Diría que la capacidad de producción de cemento de pórtland en este último año en Minas aumentó con respecto al registro histórico o que sigue siendo igual? Estamos hablando del último año.

SEÑOR ROMERO.- ¿Me pregunta por 2014 o por 2015?

SEÑOR MIERES.- Desde que se adquirió la planta hasta hoy.

SEÑOR ROMERO.- Señor Senador Mieres: 2014 fue el año de mayor afectación a la producción normal de la planta de toda la historia en Minas. Tradicionalmente, la planta de Minas…

SEÑOR MIERES.- Puede considerarlo desde setiembre u octubre, desde cuando quiera.

SEÑOR ROMERO.- Le puedo pasar el dato concreto de cuánto clínker, efectivamente, se hizo.

SEÑOR MIERES.- Está bien.

SEÑOR ROMERO.- Hay que tener en cuenta que una cosa es el clínker y otra es el cemento.

SEÑOR MIERES.- Durante la etapa de obras en las plantas de producción de cemento, ¿ANCAP importó clínker?

SEÑOR ROMERO.- Exacto. Eso es importante que se entienda. Se puede importar el clínker, se lo muele y se vende cemento. Nosotros seguimos abasteciendo a nuestro mercado de cemento, y cuando no tuvimos operativo el horno lo tuvimos que comprar.

SEÑOR MIERES.- ¿Y hubo compras en los años 2012, 2014 y 2015?

SEÑOR ROMERO.- No, que recuerde, en el año 2012 no hubo. El año de compras grandes fue 2014 porque fue de gran afectación por las obras.

SEÑOR MIERES.- ¿No hubo ninguna compra en 2015?

SEÑOR ROMERO.- En 2015, que recuerde, no hubo compras al exterior, aunque es posible que alguna figure como paga. Sí hubo alguna compra de menor cuantía de cementos de clínker.

SEÑOR MIERES.- ¿Y a quién le compraba el clínker ANCAP?

SEÑOR ROMERO.- Ahí se hizo un proceso competitivo.

SEÑOR MIERES.- ¿Siempre hubo llamados?

SEÑOR ROMERO.- Sí, siempre hubo llamados, compras directas no hubo.

SEÑOR CARÁMBULA.- A efectos de aclarar voy a consultar algo para que conste en la versión taquigráfica; me parece que el señor ingeniero está respondiendo muy bien.

Ayer estuvo en esta Comisión la señora contadora Pintos y nos planteaba, por ejemplo, que en la planta de Minas se producían entre 400.000 y 478.000 toneladas, «384.000 al comienzo, luego la producción comenzó a crecer», dijo. Y después se le pregunta a la contadora Pintos si hoy produce y responde: «106 Paysandú y 60 Minas» y que «En el 2014, Minas produjo 60 toneladas; siempre produjo los 365 días del año». Pregunto esto para aclarar. Entiendo, por las respuestas, que en 2014 estaba en obras y, por la cronología, no sé si esas cifras brindadas por la contadora Pintos son correctas.

SEÑOR ROMERO.- Creo que hay un error en los números que se manejan. Lo primero que dice, de una producción en Minas de más de 360.000 toneladas es imposible. Minas producía en el orden de las 200.000 o 220.000 toneladas por año –ese es el dato histórico–, y funcionaba al tope máximo de su capacidad. Reitero que Minas produjo, a lo largo de casi toda su historia, en el orden de las 200.000 o 220.000 toneladas de cemento por año, por lo que es imposible que haya producido más de 300.000.

SEÑOR CARÁMBULA.- De acuerdo con la versión taquigráfica, la contadora dijo: «Por ejemplo, en la planta de Minas, se producía entre 400.000, 446.000 y 478.000 toneladas de clínker» Y respecto a las cifras actuales, cuando el señor Senador Cardoso le pregunta si hoy produce, ella responde: «¡Nada!».

SEÑOR ROMERO.- Se producen 1.000 toneladas de clínker por día. Capaz que hay una confusión entre lo que es clínker y cemento. En el último año, en el 2014, fruto de las obras hubo poca producción de clínker porque –justamente esto era lo que consultaba el señor Senador Mieres– con el clínker importado, se molía y se hacía cemento y los hornos no funcionaban. Capaz que por eso había algún número bajo. Tradicionalmente, son 200.000 toneladas por planta y 400.000 las que se venden. Esa es la cuenta, dependiendo de la demanda del mercado.

SEÑOR DELGADO.- A continuación voy a preguntar sobre la planta de cal, que forma parte del capítulo 3 de la denuncia.

El objeto de esta Comisión Investigadora tiene que ver con la planta de cal del departamento de Treinta y Tres y con el pago de multas por incumplimientos. A modo de introducción, diré lo siguiente.

Cementos del Plata S.A., empresa subsidiaria de ANCAP cuya actividad principal, según figura en los estados contables hasta 2012, era la compra, la distribución y la comercialización de cemento, clínker y otros productos elaborados por la División Pórtland de ANCAP, pero a partir de los estados contables de 2013 se incluyó dentro de la actividad principal la producción y venta de cal en el

departamento de Treinta y Tres. En los estados contables desde el año 2010 ya se mencionan contratos firmados por la Compañía de Generación Térmica de Energía Eléctrica –CGTEE–, sociedad concesionaria de los servicios de generación térmica de energía eléctrica de Porto Alegre para suministrar cal virgen para utilizar en el tratamiento de los gases de combustión de la planta Candiota III, en el municipio de Candiota, en Brasil. Es decir que a partir de 2013 incorporaron a Cementos del Plata S.A. un giro de actividad que era la producción de cal pero, en realidad, desde el año 2010 había un contrato vigente que iba a ejecutar Cementos del Plata S.A. Este contrato es por diez años y preveía la construcción de una planta de cal. Hablamos de una primera planta que empezó a operar en marzo de 2013, y se decidió tener una segunda planta que todavía está en ejecución y creo que estará terminada a fin de año. Anteriormente, cuando vino el señor Gerente Romero hablamos de que Cementos del Plata S.A. estaba pagando alrededor de USD 7:000.000 de multa por incumplimientos, y otro de los temas que se preguntaron ese día y que a mí me gustaría profundizar es el del transporte.

El señor Romero mencionó un valor precio de la tonelada al que le vende Cementos del Plata S.A., Treinta y Tres, a CGTEE en Candiota, en el que está el flete incluido; si mal no recuerdo, era de USD 85 la tonelada. En ese momento le preguntamos por los fletes para transportar la cal entre Treinta y Tres y Candiota, y el señor Romero dijo que los hacía una empresa uruguaya, pero, en realidad, los camiones son brasileros. En concreto, habló de una empresa llamada Pleno Verde. Ahora bien; según los datos que tenemos, hay una empresa llamada Themma. ¿Qué relación hay entre Pleno Verde y Themma?

SEÑOR ROMERO.- No tengo conocimiento de la empresa Themma, señor Senador. Por supuesto, conozco Pleno Verde porque, como mencioné en la sesión anterior, es una empresa que no solo se encarga del transporte y del servicio logístico, sino que también incluye otras cosas.

Además, trabaja desde hace años en el mercado local –incluso con nuestra competencia– transportando cemento a Brasil.

Desconozco, pues, la empresa a la que hace referencia el señor Senador. Si sé que Pleno Verde es una empresa uruguaya, cuyo titular es un brasileño que vivió muchos años en el Uruguay.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Cómo se llama?

SEÑOR ROMERO.- Assid García.

SEÑOR DELGADO.- ¿Esa empresa es brasilera?

SEÑOR ROMERO.- Es uruguaya, señor Senador.

SEÑOR DELGADO.- Pero, según datos de que disponemos, también tiene inscripción en Brasil. Quería confirmarlo. Los camiones y el personal que opera en el flete que paga Cementos del Plata a Candiota, ¿son brasileños?

SEÑOR ROMERO.- Los camiones son brasileños. Sé que tiene algunos choferes uruguayos, porque en alguna oportunidad he coincidido con algunos de ellos en Treinta y Tres, pero la mayoría son brasileños.

SEÑOR DELGADO.- Le pregunto esto porque tengo aquí fotos de la salida de la planta; se trata de camiones brasileños de transporte de cal que llevan el nombre de Themma. ¿Usted reconoce si estos son los transportes que se utilizan?

SEÑOR ROMERO.- Lo cierto es que no los tengo registrados, señor Senador. Sí sé que son camiones tolva blancos y posiblemente sean, pero no tengo conocimiento acerca de Themma; no sé qué es.

SEÑOR DELGADO.- Lo pregunto porque, en realidad, estas son fotos sacadas a la salida de la planta…

SEÑOR ROMERO.- ¿De nuestra planta de cal?

SEÑOR DELGADO.- Sí, en la planta de cal de Cementos del Plata de Treinta y Tres, son los camiones que van con destino a Brasil y pasan por Aceguá. En realidad, son camiones brasileños para transporte de cal, que dicen Themma, y los operarios son brasileños.

En la sesión anterior, cuando estuvo en la Comisión, usted mencionó un contrato de aproximadamente 8.500 toneladas a un valor de USD 85 la tonelada. Estamos hablando de un total de más de USD 8:000.000. ¿Eso es correcto?

SEÑOR ROMERO.- Lo que prevé el contrato es un precio de flete y un volumen de actividad que puede llegar hasta el nivel que consta en el contrato que se firmó con CGTEE, que es efectivamente de 8.400 toneladas. O sea que cuando lleguemos al caso de que esté funcionando la planta de FLSmidth –esperemos tener ese volumen y más–, el contrato va a tener ese tipo de facturación, de requerimiento.

SEÑOR DELGADO.- Voy a ser muy franco. En lo personal, me sorprendió –y creo que a varios les sucedió lo mismo– que Cementos del Plata, una empresa cuya propiedad es de ANCAP tuviera un contrato –no que hiciera el contrato o pagara las multas por incumplimiento– con cal puesta en Brasil –en Candiota–, con flete pago, y utilizara una empresa con camiones y personal brasileños. La verdad es que nos extrañó mucho, además, por los volúmenes que está manejando en el transporte, no solo en la cantidad de camiones sino también en el monto del costo por tonelada. En realidad, algunos transportistas dicen que es un monto bastante elevado en comparación con los precios locales, uruguayos. Esta es la pregunta que quería hacerle a continuación y, además, me gustaría saber si hubo un proceso de llamado a precios o licitatorio para la contratación del transporte.

SEÑOR ROMERO.- Es muy buena la pregunta porque me permite aclarar algunas versiones de prensa que no son correctas.

Ante todo debo aclarar que no existía en aquel momento ni existe actualmente una empresa de logística en Uruguay que disponga de los camiones tolva, como los que el señor Senador Delgado me mostró, en la cantidad necesaria como para hacer esto. De hecho, cuando Montes del Plata comenzó su obra compramos un camión tolva para colaborar con el suministro a granel, porque no había suficientes camiones tolva en el país para abastecer su demanda de cemento. Por supuesto que mucho menos había en el año 2010 una flota de camiones disponibles en Uruguay para llevar cal a Brasil.

En segundo término, la empresa Pleno Verde era el transportista habitual para las exportaciones a Brasil, tanto de parte de nosotros como de la competencia en cemento, porque, por supuesto, no producíamos cal. ANCAP y Cementos del Plata no son una empresa logística. Nuestro interés, siguiendo el lineamiento estratégico que marcó el Directorio del momento, fue encontrar oportunidades de negocio para reserva de piedra caliza en Treinta y Tres. Y nuestro objetivo era contar con una planta de producción de cal para llevarla al mercado brasilero, que era lo que la gente de Brasil exigía: la cal puesta en el silo de Candiota.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Cuando hicieron el contrato de venta hubo algún elemento vinculado al transporte en esa negociación? ¿Brasil puso alguna condición referida al transporte? ¿El comprador, el cliente de ustedes puso alguna condición respecto a cómo se transportaba el producto? ¿Se estableció algún criterio con respecto a que el transporte fuera de determinada manera? ¿Se establecieron condiciones? ¿Se exigía una determinada cantidad de camiones y personal brasileño?

SEÑOR ROMERO.- No.

SEÑOR CARDOSO.- No hay ninguna condición del comprador, del cliente, sobre el transporte.

SEÑOR ROMERO.- Claro. Los brasileros, CGTEE Eletrobrás, básicamente, exigían que la cal estuviera puesta dentro del silo en Candiota. Por supuesto que en esto se trabajó desde el principio en forma conjunta con la empresa Pleno Verde; nosotros necesitábamos resolver el tema logístico porque no lo teníamos solucionado, y no teníamos otro actor con quien resolver este problema. La empresa de logística que había, que transportaba y que tiene antecedentes…

SEÑOR DELGADO.- ¿Hubo algún llamado de precios?

SEÑOR ROMERO.- No; no hubo llamado de precios.

SEÑOR DELGADO.- Es decir que se contrató el transporte sin un llamado competitivos de precios.

SEÑOR ROMERO.- No hubo un llamado competitivo.

SEÑOR DELGADO.- Dice que a nivel local no había capacidad para hacerlo. ¿Cómo sabía que no había capacidad si no hubo un llamado?

SEÑOR ROMERO.- Porque conocemos el mercado. Sabemos perfectamente que no hay disponibilidad de camiones tolva.

SEÑOR DELGADO.- Voy a compartir una información que, para ser franco, no sé si es verdad, pero me llega de la zona, y todos sabemos que Uruguay es muy chico. Como dice alguna empresa, «nos conocemos todos». En la zona de Treinta y Tres y Cerro Largo, esta empresa Themma que está saliendo con cal de la planta de cal en realidad compra la mayoría de los camiones para hacer este negocio. Son los datos que me llegan. Me parece que si hubiera habido un llamado competitivo podría haberlo hecho una empresa local. Estamos hablando de que se puede llegar a gastar, por concepto de transporte, pagado por ANCAP, casi USD 9:000.000, más de USD 8:000.000 por año.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Nunca se plantearon la posibilidad de hablar con la Cámara del Transporte del Uruguay y decirles que una empresa pública –porque en realidad son propiedad de una empresa pública– iba a iniciar un negocio de ese porte y que se abría una oportunidad de negocios, para ver si había interesados en adquirir esos medios de transporte para realizar el transporte a Brasil?

SEÑOR ROMERO.- Claramente eso no se hizo.

SEÑOR BORDABERRY.- Voy a ser bien franco en esto. Usted está a cargo de una empresa que ha invertido USD 250:000.000 más lo que invirtió en la empresa de cal y cuando acá se le ha preguntado por parte del señor Senador Delgado si hizo un llamado de precios para contratar fletes por USD 9:000.000 por año, la respuesta que le da al Senado de la República es la siguiente: «Mire, nosotros conocemos el mercado, estamos contratando una empresa de logística y por eso contratamos esta empresa». Usted está manejando el dinero de todos los uruguayos y, en tal sentido, uno espera que quien maneja el dinero de todos los uruguayos –y se lo digo con franqueza– no solamente proceda en lo que cree que es lo mejor, sino que realmente siga determinados procedimientos.

La verdad es que no nos parece que sea una respuesta aceptable, al menos en lo personal, que se nos diga que se contrató una empresa a la que se le va a pagar USD 8:000.000 o USD 9:000.000 porque es la única que hay. Creo que lo menos que hay que pedir en estos casos es que se nos diga si se le planteó o exigió al Directorio en algún momento que se hiciera un llamado público, que se pidieran tres precios, o si simplemente se actuó así porque era la empresa que se conocía y la que les parecía buena. Como se imaginará, a nosotros eso no nos parece aceptable, por decirlo de una forma educada.

Por otra parte, pregunto si esa suerte de intuición en este tema se aplica en otras áreas de la empresa, donde también se elige un proveedor simplemente porque les parece que es el único que hay o porque lo consideran más capaz. ¿Es así?

SEÑOR ROMERO.- No es así, y le pido que no adjudique esto a la intuición porque no se hacen estas cosas por intuición.

Por otro lado, quiero aclarar que Romero, que es quien está hablando con el señor Senador Bordaberry, no es tan poderoso como usted piensa; no soy tan poderoso. Yo formo parte de un equipo de trabajo e, incluso, Cementos del Plata S.A. tiene un Directorio que a su vez está sujeto a lo que el Directorio de ANCAP apruebe, avale y defina. No se trata de que Romero se maneje por intuición y haga lo que quiere; no es así.

SEÑOR BORDABERRY.- Sería bueno que nos aclarara –porque obviamente estamos buscando información, y sinceramente agradezco la presencia del señor Romero aquí y sus respuestas a nuestras preguntas– si la contratación de esta empresa sin un llamado de precios previo fue una resolución del Directorio, quiénes lo integraban y si también el Directorio de ANCAP avaló esa decisión. Si nos dice eso, obviamente, la respuesta nos será útil para formarnos una opinión.

SEÑOR ROMERO.- Ciertamente eso fue avalado por el Directorio de Cementos del Plata S.A. y por el de ANCAP.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Quiénes son?

SEÑOR ROMERO.- Fueron las personas que integraban esos directorios en aquel momento, es decir en 2010. El contrato de logística se firmó al mismo tiempo que el contrato con CGTE, o sea que estamos hablando de setiembre de 2010.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quiero precisar algunos aspectos. Generalmente hemos adoptado como metodología no abrir juicios de opinión sobre los hechos que, en definitiva, estamos constatando. Es parte de una discusión que vamos a tener que dar dentro de la Comisión. Por lo tanto, voy a actuar en consecuencia.

Por lo que el señor Romero relataba Cementos del Plata S.A. ya utilizaba a esta empresa para hacer el transporte al Brasil.

SEÑOR ROMERO.- Exacto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se trata de una empresa con la que trabaja Cementos del Plata S.A. y también la competencia para transportar cemento al Brasil. Entonces, no es una empresa que apareció por generación espontánea y ANCAP le adjudicó el transporte.

SEÑOR BORDABERRY.- Quiero contestar una alusión. Yo expresé, después de que se habían hecho varias preguntas, cómo me sentía para ver si de esa forma podía aclarar la situación. Sé que en estos momentos –todos estamos recibiendo información– Cementos del Plata S.A. está haciendo un llamado de precios por movimiento de tierra y explotación de cantera y que lo está limitando a empresas extranjeras y no nacionales, o por lo menos a las nacionales no las está invitando, que es la queja que hacen las nacionales porque no las dejan participar. Por eso pregunté si era habitual ese procedimiento en todas las actividades.

SEÑOR ROMERO.- Lo que está diciendo el señor Senador no es correcto. La operación de la cantera la está haciendo la empresa Nivelia, que es uruguaya. Esa empresa es seguro que va a cotizar; está invitada y estamos conformes con su desempeño, además de que se invitará a cuatro o cinco empresas más. Y sé que también está participando la empresa Chediak, que es argentina y tiene experiencia. Aclaro que en modo alguno este llamado está limitado a empresas extranjeras.

SEÑOR DELGADO.- Cuando le pregunté por la empresa de transporte, en realidad estaba haciendo referencia a un contrato específico por el tema de la cal. Es un contrato de volúmenes muy grandes, tan grandes que Cementos del Plata S.A. no pudo cumplir y, como consecuencia, tuvimos multas de aproximadamente USD 7:000.000. Estamos hablando de un volumen de transporte muy importante. Además, dentro del contrato se establece que esto debía ser puesto en la planta de Candiota, pero hoy nos enteramos que no hubo llamado a precios para los transportistas, que la empresa es brasilera –con costos, mano de obra y camiones brasileros– y que además no figuraba como condición en el contrato que fuera esa empresa para poder acceder al negocio.

SEÑOR CARDOSO.- Ni que fuera brasilera.

SEÑOR PRESIDENTE.- Creo que se respondió en dos oportunidades que la empresa es uruguaya.

SEÑOR DELGADO.- Yo tengo otra información. Sería bueno saber si está registrada en ambos países y qué vinculación se tuvo con la empresa.

Voy a hablar a título personal. Obviamente, cuando se habló del tema hace unos días en la Comisión, fue notorio que la información impactó por el valor, por el tipo del flete, por el tipo de negocio y por haberse utilizado camiones brasileros. Estamos en medio de una sobredemanda de transportistas nacionales y la verdad que esto genera algunas luces amarillas y obviamente muchos reclamos.

Al inicio de mi intervención hice una introducción del tema de la planta y la producción de cal a través de Cementos del Plata S.A. porque me resultó llamativo desde el principio. En vez de hacer esto por medio de la División Pórtland de ANCAP como un nuevo rubro o línea de negocio, se optó por hacerlo por una colateral de ANCAP que funciona por el derecho privado y, obviamente, con otro tipo de regulaciones. Además, después de haber firmado el contrato, tuvieron que habilitarlo y cambiarle el giro de Cementos del Plata S.A. para poder hacerse cargo del convenio con la empresa brasilera que, aparentemente, era muy beneficioso.

Quiero que entiendan que no estoy haciendo un juicio de valor, simplemente llama la atención la doble condición: que hayan decidido hacerlo por una colateral y no por la División Pórtland; que hayan tenido que cambiar el rubro de actividad, el giro principal –esto fue en el 2003, un año después de que se firmó el contrato para hacerlo por vía de Cementos del Plata S.A.– y la forma como se define el tema del transporte.

SEÑOR GÓMEZ.- Este es un tema muy interesante.

Como decía el señor Romero, no es un simple transporte el que se ha contratado; es una empresa que ofrece un servicio logístico muy sólido. En otras ocasiones que hemos estado aquí, planteamos que había que dar una oportunidad para desarrollar esas hermosas piedras calizas que tenemos en el departamento de Treinta y Tres. Luego de haber hecho los estudios correspondientes en el año 2008, confirmamos que teníamos esa hermosa existencia en volumen y calidad de piedra caliza para desarrollar nuevos negocios.

En 2010, la empresa CGTE que se encarga de la generación eléctrica a partir de carbón realizó tres llamados –puedo decirlo casi de memoria–, en marzo, abril y mayo de ese año, para adquirir cal, a los efectos de seguir existiendo como centrales teniendo en cuenta las disposiciones ambientales referidas a la materia.

Con respecto al negocio –creo que lo dije acá también–, nosotros decidimos incorporárselo a Cementos del Plata S.A., a partir de entender que era una innovación, un nuevo negocio; la Real Academia más o menos dice eso. Habría sido mucho más complicado incorporarlo a ANCAP porque desde su fundación, no estaba dentro de sus funciones ese tipo de producción. A su vez, teníamos a esta empresa que estaba constituida desde hacía varios años y que se dedicaba, particularmente, a la comercialización de cemento. Entonces, a través de una modificación estatutaria que no era difícil de

realizar, se incorporó la producción y la comercialización de cal, experiencia que desde hacía mucho tiempo tenía Cementos del Plata S.A. en la materia referida al cemento.

Se trata de una verdadera innovación el tema de la cal; es un gran negocio para el Uruguay; es un gran negocio para Cementos del Plata S.A. y para ANCAP, y con el tiempo se va a comprobar que es así. En principio el negocio apareció, justamente, por la oportunidad que nos ofrecía una empresa mixta brasilera estatal, que estaba requiriendo cal para seguir funcionando en la generación eléctrica a partir de carbón. Nosotros también aprendimos que el negocio de la cal es totalmente distinto al del cemento, porque supone tener que especializarse mucho más. El punto final en relación a la calidad del producto es mucho más exigente que para hacer cemento. Y para poder cumplir con la posibilidad de llevar cal a los propios silos de esta empresa –era un gran requerimiento que se nos planteaba– se requería básicamente algunas cosas muy importantes. Debían ser empresas que tuvieran la capacidad, debido a su experiencia, de hacer todos los trámites que eran necesarios. Tengo la nómina de cosas que esta empresa realiza. Se trata de un servicio logístico que incluye: transporte de cal en camiones tolva desde la planta de producción de cal a la usina de Candiota; trámites de exportación; despachantes de aduana permanentes en la frontera; oficinas de coordinación; construcción de instalaciones de descarga de la cal en la usina de Candiota; operación y mantenimiento de las instalaciones de descarga en Candiota porque, a su vez, hay ciertas especificaciones de la cal que tienen una duración limitada. Por eso es necesario cumplir eficientemente para que esos camiones lleguen en determinado tiempo, a efectos de que la cal no pierda su calidad inicial. Entonces, el contrato con la empresa Pleno Verde viene como anillo al dedo porque es la herramienta complementaria para que podamos tener esa aproximación con un negocio que parecía interesante –creo que cada vez será más interesante– y la posibilidad no solo de ofrecer cal en un período de diez años, sino que posiblemente sea renovable en el tiempo.

En definitiva, no se hizo ningún llamado directo porque como bien decía el señor Romero tampoco existían empresas. Pero esta empresa con la experiencia que ya había planteado en Uruguay tanto con ANCAP como con la Compañía Artigas, a través de su trabajo permanente y con el conocimiento y el servicio logístico que ofrecía, aseguraba –y asegura– que el suministro de cal llegue en el tiempo que se requiere a la planta de Candiota.

SEÑOR CARDOSO.- Agradezco al profesor Gómez la explicación que hace respecto a cómo se transportan los productos. ¡El Uruguay tiene una larga experiencia en transporte y, sobre todo, en transporte logístico de calidad! Uruguay exporta productos por transporte carretero. Es más; exporta sus mejores productos elaborados, con alta tecnología de transporte. De manera que entendemos que una empresa de estas características tenga muy buena tecnología y tenga que poner cal en condiciones adecuadas en una tolva en Brasil.

Uruguay coloca productos en San Pablo, de altísima calidad, con transporte nacional, con empresas nacionales, con camiones y conductores uruguayos.

Vuelvo a decir que le agradezco la explicación.

Me gustaría preguntar al señor Romero…

SEÑOR MIERES.- ¿Me permite una interrupción, señor Senador, para consultar sobre el negocio en sí?

SEÑOR CARDOSO.- Está bien.

SEÑOR MIERES.- Aclaro que todos los datos que voy a mencionar fueron proporcionados por las dos personas que en este momento están compareciendo ante la Comisión, más el Presidente actual de ANCAP.

¡Se dice que es un gran negocio! Según lo manifestado por el señor Romero en su anterior comparecencia, salió USD 147:000.000. El profesor Gómez expresó que se recuperarán pérdidas en

diez o doce años. Finalmente, el Presidente Coya dijo que tendrá USD 2:000.000 de utilidades anuales.

¿Eso es un gran negocio? ¿USD 147:000.000 de inversión? Pregunto en términos económicos y estrictamente técnicos: USD 147:000.000 de inversión, que recuperará pérdidas recién en diez o doce años y que su utilidad proyectada es de USD 2:000.000 anuales, ¿es un gran negocio?

SEÑOR ROMERO.- Me gustaría responder para aclarar.

El negocio de cal tiene previsto para el año que viene, 2016, un resultado de última línea superior a los USD 7:000.000. Cuando hablamos de recuperar pérdidas a los diez o doce años, nos referimos al recupero de la inversión.

Los USD 147:000.000 incluyen las pérdidas en las que se incurrió durante esta etapa –por multas y demás–, de las que ya se tenía conocimiento porque estaban previstas.

En definitiva, tenemos un proyecto cuyo costo e inversión total va a salir USD 148:000.000, que va a dejar una rentabilidad estimada a última línea que evolucionará en el orden de USD 7:000.000 a USD 9:000.000 por año, lo cual terminará generando un retorno a los catorce o quince años, aproximadamente. Ahí se recuperará toda la inversión.

Señor Senador: debemos precisar que a partir del próximo año tendrá un resultado positivo. Obviamente que si fuera solo dos, no sería un buen negocio porque el recupero de la inversión se haría en un período mucho más largo. Quizá se produjo alguna confusión con esa cifra.

Quería hacer otra aclaración al señor Senador Delgado.

Nadie desconoce la historia del Uruguay en materia de empresas transportistas locales. Aquí hay una realidad: existe una especificidad en cuanto a las tolvas y a la especialidad de la cal que no la tienen otros transportistas. ¡Eso es una realidad!

Aclaro al señor Senador Delgado que leí la nota del diario en la que los transportistas dicen que están con poco trabajo. Si hoy uno va a buscar a esos transportistas para llevarlos a la planta de cal, no van a poder transportarla. ¿Usted entiende que no nos pueden transportar la cal?

SEÑOR DELGADO.- ¡Usted no puede decir eso!

SEÑOR ROMERO.- ¿¡Cómo no lo voy a decir!?

SEÑOR DELGADO.- No se puede dialogar.

SEÑOR MARTÍNEZ HUELMO.- Por favor, diríjase al señor Presidente porque si no entramos en un diálogo de boliche.

SEÑOR ROMERO.- Muy bien.

SEÑOR MARTÍNEZ HUELMO.- Quiero decir algo que tengo en el buche desde hace varias sesiones.

Me parece que el señor Presidente debiera trasmitir a los visitantes las garantías que tienen en la Comisión. Tengamos presente que en la ley que regula las comisiones investigadoras hay un capítulo que trata sobre las garantías. Y nosotros deberíamos enviar las notas diciéndoles específicamente cuáles son las garantías, las que hasta incluyen la presencia de un abogado.

Si se reconocen hay que actuar de consuno con lo que dice el Reglamento. Avisamos que no vamos a dejar pasar una más porque no puede ser que se llegue a ser hasta irrespetuoso. Si el declarante dice tres veces lo mismo… Porque dice tres veces lo mismo. Es así. Sesenta días más para adelante, en este clima, no va.

Lo digo con tranquilidad espiritual.

(Dialogados).

–Tiene que haber un respeto y un diálogo que sea coherente, como dijo anteriormente el señor Senador Carámbula. Debemos ser coherentes en lo que respecta al Reglamento.

(Dialogados).

SEÑOR PRESIDENTE.- El señor Gerente Romero va a culminar la explicación.

SEÑOR ROMERO.- Disculpe, señor Presidente.

Lo único que quería mencionar para compartir o dar la información del caso es que el transporte de cal se hace en camiones tolva y los camiones que están disponibles por transportistas, que en este momento –quizás en 2010 se daba otra situación– tienen flotas o camiones parados, son carreteros y no sirven para el transporte de cal.

SEÑOR CARDOSO.- Quisiera hacer una aclaración con respecto a lo que dice el señor Senador Martínez Huelmo.

Nosotros a veces preguntamos y repreguntamos porque, primero, no somos especialistas en el tema de ANCAP. Preguntamos para lograr comprender bien y que no nos queden confusiones en lo que usted está diciendo. Usted es ingeniero, está a cargo de un área muy importante de un organismo que nosotros estamos investigando. Y a veces preguntamos y repreguntamos porque algunos detalles no nos quedan claros. Además, son cosas generales. Fíjese que usted no tiene un solo papel adelante y está aquí desde hace dos horas y media; habla de memoria. Perfecto. Entonces, a veces, en esa explicación pueden quedarnos dudas.

Yo voy a valorar –esto es algo que voy a hacer, pero no aquí ni ante usted– la intención respecto al transporte. Lo que quiero saber es cómo se hizo exactamente el procedimiento. Este es muy importante porque hace a la investigación. Quiero saber cómo se procedía en el negocio del transporte, si había condicionamientos.

El Director Gómez nos dio una explicación conceptual. Muy bien. Es un transporte especializado. A nosotros nos interesa lo técnico. No se hizo un llamado, no se consultó a las empresas nacionales y no se les preguntó a los transportistas si estaban en condiciones de reprogramar sus camiones porque había un negocio para adelante. Es muy difícil que, si no hay cal en el Uruguay, alguien compre camiones para transportarla. Ahora bien, si va a haber cal y un negocio estable a futuro en el que participará la empresa estatal más grande del Uruguay, es probable que haya un proceso de transformación de ese sector del transporte nacional. Pero esa es una valoración. Entonces, si no se hizo –usted dijo que no la hizo–, con eso me alcanza.

Quisiera formular una segunda pregunta y con esto termino el tema cal. Está claro que la segunda área que usted está dirigiendo también genera pérdidas. Estamos hablando del pórtland, del proceso de inversión –negocio que en algún momento va a dar ganancias, pero que está dando pérdidas– y del proceso de cal, que es un proceso de venta no de un *commodity* –porque tiene un proceso de transformación previa–, pero que casi lo es; es muy parecido al biodiésel si lo llevamos en términos comparativos internacionalmente. Tiene un precio internacional, es un producto que se valora y se conoce. En esta exportación de un producto que es casi un *commodity*, ¿la previsión de pérdidas de cuántos años va a ser?

SEÑOR ROMERO.- En primer lugar, quiero aclarar que la División Cementos de ANCAP da pérdidas desde el año 1999. Yo asumí en 2007.

En segundo término, con relación a la cal, los resultados previstos para el año que viene son de ganancia a última línea. ¿Está claro? Este tema no es nuevo. Las previsiones eran que hasta que no estuviéramos funcionando con la planta de FLSmidth, no íbamos a tener la escala suficiente como para que el negocio nos diera un resultado positivo. Entonces, si consideramos todas las etapas de inversión, los problemas que ha habido en cuanto a demoras, multas y demás, los resultados no han sido satisfactorios. A pesar de eso, en el año 2014 la empresa Cementos del Plata S.A. cerró con un balance *break-even*, es decir, sin pérdidas, con una ganancia mínima.

En 2015, fruto de esta situación, posiblemente tengamos algún resultado negativo, pero a partir de 2016 se estiman resultados positivos.

SEÑOR CARÁMBULA.- En primer lugar quiero decir que acuerdo con el planteo del señor Senador Martínez Huelmo.

Respecto a temas de pérdidas e inversión se ha dicho reiteradamente cuándo se llega al equilibrio y cuándo se empieza a generar lo que ANCAP prevé en pórtland y en cal. Se habló de la rentabilidad de la cal –en eso hay una dimensión sumamente importante– y tengo entendido que en esto se trabaja en sinergia con la Intendencia de Treinta y Tres; desde allí se está haciendo un trabajo mancomunado con una perspectiva de desarrollo local. Aclaro que hago esta apreciación teniendo en cuenta las responsabilidades que tuve y la rentabilidad de las inversiones. Concretamente quisiera saber si se está trabajando con la Intendencia de Treinta y Tres.

SEÑOR ROMERO.- En este aspecto se ha trabajado muchísimo con el intendente Dardo Sánchez. Obviamente, la intendencia ha estado interesada en un montón de servicios de la propia actividad industrial, desde el inicio, en julio de 2013, que fue cuando empezamos a exportar cal desde la planta de Treinta y Tres. La intendencia tiene un área vinculada a la pequeña empresa y ha trabajado en todo lo que es el desarrollo de proveedores –junto con Cementos del Plata SA y algún emprendimiento de la zona–, buscando determinar en qué medida los servicios que demande la actividad industrial de ANCAP y de Cementos del Plata SA en Treinta y Tres puedan ser abastecidos desde el propio departamento. Naturalmente que nosotros también estamos interesados porque cualquier cosa que se traiga desde más lejos seguramente va a tener un costo superior. Hemos estado en contacto trabajando con el Intendente Dardo Sánchez –quien, además, ha desempeñado ese cargo en el período anterior, es decir, que ha estado durante todo este tiempo a cargo de la intendencia– y con su personal, tratando de seguir en esta línea.

SEÑOR DELGADO.- Quiero aclarar a los integrantes de la Comisión, en especial al señor Senador Martínez Huelmo, que siempre vamos a aplicar el reglamento. Compartimos que el límite es el reglamento. A veces nos ponemos más insistentes en algunas preguntas porque más allá de lo que dice el señor Senador Cardoso en cuanto a que hay temas o procedimientos que son difíciles de entender, hay cosas que llaman más la atención. Por esa razón formulamos más preguntas: queremos saber, hacer una composición de lugar adecuada y no guiarnos por titulares de prensa ni por declaraciones extras. Tenemos un Gerente que viene trabajando de 2007 a la fecha y nos parece importante aprovechar su visita.

Voy a hacer dos preguntas que tienen que ver con las multas de este negocio que observé en los estados contables de 2013 y 2014. En la nota 13.6 de los estados contables de 2013 hay una multa de $ 100:477.000 y en 2014 de casi $ 60:000.000, es decir, aproximadamente USD 7:000.000. Estas son las multas que la empresa ha pagado por no poder cumplir con Brasil. El señor Romero expresó que este año también se están pagando algunas multas. Quisiera saber cuándo estima que se dejarán de pagar multas por incumplimiento. No pregunto cuándo se logrará el equilibrio, que es otra cosa.

La otra pregunta refiere a la información que solicitamos sobre la licitación de las plantas de cal –la primera empezó a funcionar en febrero de 2013 y la segunda se está construyendo y está a punto de terminarse– porque la que recibimos es parcial.

Otra interrogante que queremos hacer –aprovechando su presencia– es sobre quiénes se presentaron a la licitación, a qué precios y quién ganó. Y la tercera pregunta es sobre quién hizo los pliegos de licitación y quién tomó la decisión de adjudicación. Quedó una pregunta pendiente respecto a cuál era la integración del Directorio de Cementos del Plata S.A. en 2010 cuando se llevó a cabo el convenio y cuando se hizo el giro principal de Cementos del Plata S.A.

SEÑOR ROMERO.-. Haciendo memoria –créame, señor Senador, que no hay mala voluntad–, en 2010 quien habla y el Director Juan Gómez formamos parte del Directorio de Cementos del Plata S.A. En ese año estaba Eduardo Milano, Gerente del área de Pórtland; Gerardo Marcelli, Gerente de Negocios Diversificados, Gerencia de la cual yo dependo, y el ingeniero Stipanicic de ANCAP encargado de los negocios en Argentina. El Directorio tuvo algunos cambios. En su momento, estuvo el Director Amaro, integrando parte del Directorio de Cementos del Plata S.A. que entró en lugar del ingeniero Stipanicic. Esa integración se mantuvo durante varios años. Después de que se fue el Director Amaro…

SEÑOR DELGADO.- A efectos de ahorrarse el esfuerzo y para evitar equivocarse en los nombres, tal vez sea mejor que envíe la información por escrito.

SEÑOR ROMERO.- No hay problema. Esa información ya deberían haberla recibido.

SEÑOR GÓMEZ.- Esa información ya se envió.

SEÑOR PRESIDENTE.- Señor Romero: por favor, continúe con las respuestas a las tres preguntas realizadas por el Senador Delgado.

SEÑOR ROMERO.- Repítame, por favor, la primera pregunta.

SEÑOR DELGADO.- Mencioné un monto de multas que están contabilizadas entre los años 2010 y 2014. Usted dijo que este año habrá algunas multas. ¿Cuándo se deja de tener que pagar multas? No me refiero al punto de equilibrio, sino al incumplimiento.

SEÑOR ROMERO.- En cuanto comience a funcionar la planta de FLSmidth se dejarán de pagar las multas. Eso está claro.

SEÑOR DELGADO.- ¿Será en diciembre?

SEÑOR ROMERO.- Sí. El objetivo es terminar la obra en diciembre. Pensamos que podemos llegar sin problema ya que estamos en un 85% de la obra. Ese es el plan que se tiene.

SEÑOR DELGADO.- La segunda pregunta tiene que ver con la licitación: quiénes se presentaron, a qué precio, quién ganó, quién adjudicó y quién hizo los pliegos.

SEÑOR ROMERO.- Estamos hablando de la planta grande de cal, ¿verdad?

SEÑOR DELGADO.- Correcto.

SEÑOR ROMERO.- No fue una licitación sino un pedido de precios. Se hizo en la órbita de Cementos del Plata S.A. y se invitó a un conjunto de empresas que detallo a continuación. Saceem participó de la licitación y se invitó a cotizar a la empresa Stiler S.A. Esas eran las dos empresas uruguayas. Después se invitó a la empresa argentina Sol, Servicios Olavarría, que es la empresa con mayor experiencia en montajes industriales en plantas de cemento y cal de la región. También se invitó a una empresa española que tenía una oficina acá denominada Imasa Ingeniería Proyecto S.A., que tenía mucha experiencia en la parte cementera y a una empresa brasileña muy grande, cuyo nombre no recuerdo, que también tenía experiencia. De las cinco empresas solo dos presentaron oferta. Una de las ofertas la presentó Saceem que formó un consorcio con la empresa Imasa, ya que Saceem tenía una gran

experiencia en la parte civil, y como se pidieron antecedentes en la parte de montajes de plantas caleras y demás, se complementó con los españoles. La otra oferta está vinculada a Servicios Olavarría, que es una empresa argentina que tiene una filial en Uruguay llamada Glendik. Entonces, se presentó Glendik, Tecnocert, Welcar (GTW). Glendik, reitero, es la filial uruguaya de la empresa argentina; Tecnocert es la filial de otros argentinos que hacen también partes civiles y Welcar es una empresa civil uruguaya que tiene su sede en Minas. Esos fueron los dos grupos que pelearon por la licitación.

En ese marco se logró una mejora de precios muy importante, ya que hubo un descenso respecto a las cotizaciones originales de casi USD 8:000.000 o USD 9:000.000 en el volumen del monto total de la obra. Eso fue fruto de esa puja y esta es información de la que van a disponer y en la que consta el proceso de lo que se hizo.

SEÑOR DELGADO.- Me llegó parte de la información que estuvieron procesando y a veces cuesta analizarla por su gran volumen.

Debo ser franco y decir que también hubo algo que me llamó la atención y creo que esta es una buena oportunidad para preguntarlo.

Como bien dice usted, se presentaron dos ofertas. En realidad, en la apertura de los sobres hay una empresa que ganó pero que después no fue la adjudicataria. La empresa que obtuvo el menor precio…son datos a los que accedo pero no está en el…

SEÑOR GÓMEZ.- No es correcto.

SEÑOR DELGADO.- Me lo contesta cuando termine.

Lo que le quiero preguntar con mucho respeto es lo siguiente. Hubo dos empresas que hicieron sus ofertas y una de ellas fue casi USD 9:000.000 más cara. A las dos se les pide una mejora de la oferta –no sé cuál es el término técnico– y obviamente, la empresa que tenía el precio más caro termina, por poco monto, siendo la oferta más barata en la segunda instancia, en la ronda de mejora de precios. ¿Eso es así?

SEÑOR GÓMEZ.- Va a responder el señor Romero, pero quiero aclarar lo siguiente. Una cosa es hacer una pregunta y otra es hacer una afirmación. Lo que hizo el señor Senador Delgado es una afirmación y lo que tiene que hacer es una pregunta.

SEÑOR DELGADO.- Usted no tiene que decirme lo que debemos hacer.

SEÑOR PRESIDENTE.- Por favor, les pido que no dialoguen.

SEÑOR GÓMEZ.- ¿Es una afirmación?

SEÑOR DELGADO.- Es una pregunta. Acá usted viene a contestar y no a preguntar.

SEÑOR GÓMEZ.- También tengo derecho a saber si es una pregunta o una afirmación.

SEÑOR ROMERO.- El primer punto que señalo es que hay que valorar el hecho de que fruto de ese proceso –ahora lo voy a explicar– se logró una mejora del orden de los USD 10:000.000 respecto a lo que se iba a pagar. O sea que fue beneficioso para Cementos del Plata S.A.

En segundo lugar, es verdad lo que usted dice en cuanto a que había una diferencia de precio a favor de una oferta en detrimento de la otra. Cuando vean la información podrán apreciar que si bien se hizo esto en la órbita de Cementos del Plata S.A., se siguió un proceso muy formal a través del

estudio de abogados de esa empresa, es decir, el estudio Bado, Kuster, Zerbino & Rachetti. Además, el pliego establece que la variable de adjudicación no solo es el precio. De hecho, la variable precio era el cuarto factor de adjudicación; estaban también los antecedentes de obras civiles y montajes industriales, la calidad de la oferta, así como otras variables.

Es verdad que estuvimos en contacto con la empresa que había presentado el precio menor y sin duda ellos tenían la voluntad o la esperanza de que resultaran adjudicatarios de esa licitación. Nosotros tratamos de defender los intereses de Cementos del Plata S.A. y de ANCAP y de conseguir el mejor precio. ¿Qué hubiera hecho una empresa privada en este caso? Seguramente hubiera tomado la oferta de uno, se la habría llevado al otro y hubiera dicho –es lo que se hace habitualmente en la industria privada–: «Tenés esta; cuando el otro la baje, vuelva para tratar de conseguir un mejor precio». Nosotros no hicimos eso; lo que hicimos fue una segunda convocatoria, a la que se presentaron, y se hicieron mejoras en función de lo que había acontecido en primera instancia. Obviamente, es cierto que en esa primera instancia ambas empresas vieron los precios que cotizaron. Cabe aclarar que durante el proceso no tuvimos contacto con las empresas, o sea que no hubo negociaciones individuales, y lo que se intentó, señor Senador Delgado –creo que con el mismo criterio que en todos los aspectos, unas veces con más discrecionalidad y otras con menos, pero el objetivo siempre fue el mismo–, fue obtener el mejor beneficio o el mejor precio para ANCAP. En ese marco fue que nos llegó una segunda presentación de ofertas, en la cual una de las empresas –la que estaba mejor posicionada– bajó un poco, y la otra bajó muchísimo –eso es cierto–, por lo cual terminó resultando adjudicataria. Las dos tenían antecedentes válidos; los de la empresa que resultó adjudicataria eran muy superiores a los de la otra, y en la medida en que se equipararon los precios hasta que se mejoraron –incluso, hubo una mejora– se decidió hacer la adjudicación a la empresa que ahora está construyendo la obra, que es GTW.

SEÑOR DELGADO.- ¿Cuál fue el monto de la operación?

SEÑOR ROMERO.- Si mal no recuerdo, el monto adjudicado ascendía a USD 35:000.000, que incluía solo la obra civil y el montaje industrial, porque hay otros contratos que son aparte, como el de montaje eléctrico, montaje de refractarios, tendido de red eléctrica, entre otros. Ese monto está referido al contrato grande.

SEÑOR DELGADO.- Mi pregunta quedó contestada. En base a la información que nos enviaron –que no cubría la totalidad–, me sonó raro el hecho de que entre la primera oferta y la segunda hubiera una diferencia de un 30 %. Me sonó raro pero según lo que usted dijo, las adjudicaciones no se hacen solamente teniendo en cuenta el precio sino que también hay otras variables. Obviamente, es una decisión válida no considerar solamente el precio. Si lo miro solo desde el punto de vista del precio, en parte ocurre lo que dijo el señor Senador Cardoso: si en este proceso hay cosas que a uno le llaman la atención, lo que tiene que hacer acá es preguntar. Si se me dice que no están adjudicando solo por precio y que hay otras variables que se ponderaron a la hora de adjudicar, eso es válido.

Entonces, yo termino diciendo que el proceso al que usted se refiere se dio, ya que hubo una oferta, la empresa que había cotizado casi un 30 % más terminó cotizando menos en la mejora de oferta, y por las valoraciones que se hicieron terminó siendo la empresa adjudicataria.

La tercera pregunta es si los pliegos de licitación son elaborados por Cementos del Plata o se tercerizan. Imagino que la que adjudica será una Comisión adjudicadora de la empresa Cementos del Plata aunque, por lo que surge de la información, me sonó raro que en realidad hubiera pliegos hechos por CSI Ingenieros y por Gleitén –empresa representada por un ingeniero argentino– contratada por Cementos del Plata. ¿Es así? Lo pregunto porque me extrañó que se hubiera tercerizado la confección del pliego de licitación; quizás sea un procedimiento habitual, lo desconozco, pero quisiera saber si la información que tenemos se corresponde con lo que realmente ocurrió.

SEÑOR ROMERO.- Voy a contestar apelando a la memoria, pero la información precisa les va a llegar y el señor Senador Delgado la va a poder ver porque se ha hecho un estudio técnico del caso. Si mal no recuerdo, la diferencia era de un 18 % a favor de una de las empresas, pero no de un 30 %; estoy hablando en dinero comparando lo comparable, pero esa es una simple acotación porque, en definitiva, ya sea un 18 % o un 30 %, la diferencia era importante. De todas maneras, aclaro que eso estaba

establecido en los criterios de adjudicación de la licitación donde se valoraban distintos factores de adjudicación, entre ellos, el precio.

Volviendo a lo que usted preguntaba, Cementos del Plata era una empresa que básicamente comercializaba cemento, no tenía una estructura técnica de ningún tipo. En todos estos años, acá se estuvo construyendo un nuevo negocio desde todo punto de vista porque no había ingenieros, técnicos, ni personal con capacidad para elaborar la licitación o trabajar en estos temas bien técnicos. Por tal motivo, se contrató a CSI Ingenieros, una empresa uruguaya de larga trayectoria, para el asesoramiento o trabajo técnico en gran parte de lo que es el proyecto cal y el gerenciamiento del proyecto. Hasta el día de hoy si el Senador va a Treinta y Tres va a encontrar gente de CSI trabajando para Cementos del Plata. Junto con CSI se contrató al ingeniero Baumler que tiene una empresa llamada Gleitén. Se trata de un especialista en la parte civil, con mucha experiencia y con antecedentes muy importantes en la construcción de plantas de cemento en la región, así como también en España, concretamente, en Cataluña. Tiene antecedentes de trabajos para la competencia de Cementos Artigas cuyos dueños son los españoles de Cementos Molins. Este ingeniero dirigió la obra de construcción de la planta de cemento en Cataluña. Esas personas estuvieron a cargo de la escritura de los pliegos y de la evaluación de las ofertas. Estamos hablando de una obra de USD 35:000.000, donde las ofertas son unos libracos con muchos aspectos técnicos, cuyo análisis requiere muchísima dedicación. Eso luego pasó por distintas instancias, se elaboraron informes técnicos y se terminó adjudicando la obra a la empresa GTW.

La respuesta concreta a la pregunta del Senador es que, efectivamente, trabajó la empresa CSI –con varios ingenieros y técnicos– y la firma Gleitén del ingenerio Renée Baumler, quien hasta el día de hoy está trabajando con nosotros en Treinta y Tres.

SEÑOR DELGADO.- En el caso de la adjudicación, ¿quién adjudica? Esa fue la pregunta que quedó pendiente. Está claro que se contrató a estas dos empresas para hacer los pliegos, pero ¿quién adjudica?

SEÑOR GÓMEZ.- Primero quisiera hacer una aclaración en dirección de la pregunta sobre cómo fue el proceso, porque me parece que es muy importante. Se presentaron esas empresas, quizás, producto de la complejidad de la obra a realizar. Se trata de una obra muy importante y compleja que tiene varios vericuetos. Creo que ese fue el motivo por el que después algunas se asociaron para presentarse.

Por otra parte, oferta no significa precio. Cuando se plantearon las condiciones del pliego para presentarse se estableció un combo de cosas, que era la oferta, y dentro de ese combo uno de los aspectos era el precio, pero también estaba el tema del plazo y el de las condiciones técnicas entre otros ítems. Eran alrededor de seis ítems que componían el combo de la oferta.

En lo personal, participé activamente de este asunto. En general uno trata de que las empresas nacionales tengan igualdad de condiciones para poder ser adjudicatarias de un proceso de estas características. Y en la primera, en cambio, la puntuación de ese combo le daba una ganancia en distancia muy importante a Consorcio Argentino. Se planteó una nueva vuelta de tuerca y, finalmente, para dilucidar este tema, ya superado el aspecto de las condiciones técnicas y demás, lo que se hizo fue una tercera oferta por plazo y precio. Es decir que se planteó que las dos propuestas que estaban quedando «vivas» para la posible adjudicación hicieran una oferta por esos dos aspectos.

Lo que logramos –creo que esto fue un éxito y que deberíamos tratar de seguir adelante con este tipo de cosas– fue una oferta que, específicamente desde el punto de vista del precio, podía sonar más cara que la otra y, sin embargo, cuando terminamos tuvimos un ahorro de alrededor de USD 7:000.000 por haber hecho un proceso con estas características.

Esto quiero aclararlo porque tuvo muchísimo valor que estuviéramos altamente preocupados por la obra, por el tema de la composición nacional y demás. Finalmente la empresa local no pudo ser la adjudicataria y, sin embargo, ANCAP obtuvo un beneficio por haber hecho el procedimiento de esta manera. Además, adjudicó el Directorio de Cementos del Plata y lo hizo por unanimidad.

SEÑOR MIERES.- Quiero hacer tres o cuatro preguntas más.

La primera tiene que ver con lo siguiente. La obra, en montaje industrial, implicó USD 35:000.000; eso es así. Ahora bien, el horno, ¿qué valor o precio tiene dentro del total de la obra?

SEÑOR ROMERO.- El valor del horno no lo va a ver en los 75 millones de los que estamos hablando porque nos referimos al montaje. Ahora estamos hablando del suministro del equipamiento y la verdad es que, de memoria, no me acuerdo de cuánto puede valer. De todas maneras, ese monto podría ser de un par de millones. Acuérdense que aquí se dio el mismo esquema. FLSmidth suministró todo el equipamiento del proyecto y también el horno de cal. No estamos hablando de un equipo caro, su precio debe estar en el orden de los USD 2:000.000 o USD 3:000.000, no más que eso.

SEÑOR MIERES.- El horno más el equipamiento, lo que suministró FLSmidth, ¿qué monto tenía?

SEÑOR ROMERO.- El contrato con FLSmidth fue también del orden de USD 35:000.000.

SEÑOR MIERES.- ¿Y en ese caso se realizó un llamado?

SEÑOR ROMERO.- Seguro. Ahí también hubo una convocatoria de precios, se presentó FLSmidth y también una empresa especialista en el tema de cal, Metso, pero ganó la primera.

SEÑOR MIERES.- ¿Había dos ofertas o más?

SEÑOR ROMERO.- Dos empresas cotizaron pero se invitó a más del ramo. Solo recibimos dos ofertas.

SEÑOR MIERES.- La segunda pregunta que quiero hacer está vinculada al tema de las multas que ahora se siguen pagando, las de USD 100.000 o USD 150.000 por mes que, más o menos, es el promedio del año 2015. ¿Cuánto de ese monto se debe a problemas de incumplimiento en volúmenes y cuánto a problemas de calidad? O sea, ¿cuál es el origen de las multas, volumen o calidad?

SEÑOR ROMERO.- En estos momentos, por ejemplo, en cuanto al volumen la multa es cero. ¿Por qué? Porque si bien nosotros no cumplimos con el volumen pedido, lo que prevé el contrato de Brasil es que se pague un diferencial respecto al abastecimiento alternativo que tienen. Con la devaluación que ha habido en Brasil, la cal nuestra, que tradicionalmente ha sido más barata, ahora está al mismo precio que la brasileña. Eso, por un lado, nos beneficia en cuanto al tema de la multa en volumen porque la ha llevado a cero.

En la información que vamos a estar enviando en estos días –esta pregunta vino, señor Senador, quizás usted mismo la hizo–, van a tener los montos pagados por multa mes a mes y, reitero, en los últimos meses, por volumen, han sido prácticamente de cero.

Lo que tiene que ver con la calidad es un tema más difícil porque tenemos bastantes peleas con los hermanos brasileños. Muchas veces ellos hacen análisis de laboratorio con los que no estamos de acuerdo y, entonces, empezamos peleas a nivel técnico. No solamente se pelea a niveles políticos, sino que también a niveles técnicos nos peleamos bastante.

En esto, por ejemplo, trabajamos con el LATU, como cuando sacamos una u otra muestra. No nos ponemos de acuerdo, nos quieren aplicar la multa, mandamos las dos muestras al LATU, donde hay grupos trabajando en forma permanente en esto.

SEÑOR MIERES.- Voy a hacer unas cuentas para ver si están en sintonía.

Entonces, podríamos decir que en el año 2015 la causa principal de la multa es un problema de discusión sobre la calidad del producto.

SEÑOR ROMERO.- Sí. En el 2015 sí.

SEÑOR MIERES.- Las multas son, en un promedio aproximado, de USD 125.000 por mes. Yo hago todo el cálculo y después me dice si está bien.

SEÑOR ROMERO.- Hay veces que fue más.

SEÑOR MIERES.- Pero supongamos que USD 125.000 por mes es el monto de la multa. Y el precio que paga CGTEE es de USD 235 la tonelada, con flete incluido. Por lo tanto, si divido el promedio de las multas entre los USD 235, me da que hay unas 532 toneladas mes que no cumplen los parámetros de calidad. Es el resultado de la División: USD 125.000 de multa dividido entre los USD 235 por tonelada; eso me da que son 532 toneladas las que no cumplen con la especificación de calidad. ¿Es así? Usted tendría que hacer la cuenta. Si la capacidad de producción, según los datos que usted ha manejado, está entre 3.000 a 4.000 toneladas por mes, el promedio sería 3.500 –es razonable tomar ese criterio–, pero tenemos un problema con 532 toneladas por mes. El problema es que ese resultado a mí me da 15 %, y eso es tres veces más de lo que se nos dijo la última vez: se hablaba del 5 %, y esto es el 15 %. Entonces, que un 15 % esté con problemas de calidad es una situación muy seria. La pregunta es por qué.

SEÑOR ROMERO.- Primero, ahí usted no tiene en cuenta el volumen de cal que suministran otros proveedores, concretamente CNC, que es otro suministrador de cal. En esto usted va a ver que nosotros tenemos meses en los que hay 6.000 toneladas de suministro de cal a Brasil.

SEÑOR MIERES.- Cuando ustedes le venden a CGTEE, están vendiendo producción propia y de terceros.

SEÑOR ROMERO.- Exactamente.

SEÑOR MIERES.- Ustedes son intermediarios, o compran a terceros y revenden.

SEÑOR ROMERO.- Así es.

SEÑOR MIERES.- Y con relación a los problemas de calidad, ¿está determinado cuál es el origen? ¿Es de origen propio o de terceros?

SEÑOR ROMERO.- Hay una parte mayoritaria cuyo origen es de terceros, y otra que es nuestra. O sea que de las dos partes hay problemas, de distintos factores técnicos. Cuando hablamos de esto estamos diciendo que nos alcanza algún factor; no estamos diciendo que la cal que mandamos no sirve. Sí se genera un prorrateo, que da lugar a ese perjuicio económico que, obviamente, todos queremos evitar.

Está bien la cuenta que usted hace y, de hecho, algún mes hemos tenido ese porcentaje elevado que, obviamente, es inaceptable. No es razonable que en un negocio de largo plazo tengamos este tipo de resultados. En la mayoría de los meses da un volumen menor porque estamos hablando de un volumen mayor de exportación. Complementamos las 4.000 o 4.500 que nosotros hacemos por mes en nuestra planta de cal, más las 1.000 o 1.500 de CNC, y tenemos meses de 5.000, 5.500, 6.000. Entonces, cuando usted divide con estas cifras da un porcentaje bastante menor. Pero es verdad, señor Senador, que nos hemos enfrentado a esa problemática, y si quiere, le comento alguna cosa más acerca de por qué sucede eso, dónde está el origen.

SEÑOR PRESIDENTE.- Adelante, señor Romero.

SEÑOR ROMERO.- Esta planta que compramos es chica y de tecnología brasileña. Son hornos verticales que funcionan en Brasil y que son muy comunes en todo Río Grande del Sur. Fue la forma de encontrar un medio de instalar una planta de un volumen de inversión acotado y con un suministro rápido, porque era en Brasil y el proveedor de ingeniería era de ese país. Pero, realmente, el proveedor de ingeniería no dio la tasa –por decirlo así–, y la verdad es que hasta el día de hoy estamos sufriendo un montón de inconvenientes con este tipo de problemas, pues no logramos llegar a la calidad que nos exigen. Básicamente, el problema surge porque la instalación no está cumpliendo el 100 % de lo que debería cumplir para la especificación de cal que nos exige Eletrobrás.

SEÑOR MIERES.- Me resta muy poco por preguntar. ¿Existe de parte de Cementos del Plata o de ANCAP una evaluación acerca de la calidad de los terrenos propiedad de ANCAP en cuanto a la calidad de la piedra caliza, que es la materia prima? Si tenemos esos problemas con los niveles de calidad puede haber dos razones: hay un problema de procesos o un problema de materia prima. Entonces, ¿cómo lo evalúan? ¿Qué diagnóstico tienen?

SEÑOR ROMERO.- Su pregunta es perfecta, señor Senador. En distintas instancias contratamos a especialistas en la materia y hay estudios que indican que la piedra que tenemos es de una calidad muy buena y cumple los requerimientos. La pregunta que el señor Senador hace es muy buena porque si tenemos un problema con eso, lo lógico es que nos preguntemos por qué. Básicamente puede suceder porque entro a la caja negra –que es la planta industrial– o porque el insumo que le doy a esa planta industrial no es el adecuado. En este caso no es así; la piedra caliza cumple con las necesidades. ¿Cómo se hace esto antes de empezar? Usted agarra su piedra, se la da al proveedor de ingeniería y le dice: «Mire, yo tengo esta piedra y tengo que alcanzar esta especificación técnica; usted me tiene que asegurar un proceso de ingeniería, que definirá, que me permita con esta piedra llegar a este lado.» Nosotros hicimos eso tanto con FLSmidth como con el proveedor de ingeniería Imeec que es quien hizo la planta chica. En ambos casos nos aseguraron que con esta piedra cumplíamos con las especificaciones. En el caso de Imeec la realidad demostró que no cumple, o no del todo, para no ser injustos. No cumple en un cien por ciento.

SEÑOR MIERES.- ¿La planta chica tiene problemas de procesos?

SEÑOR ROMERO.- Tiene problemas de procesos, pero no por la piedra. En la planta de FLSmidth, de acuerdo a la comprobación que se hizo, realmente no esperamos tener ninguno de estos problemas de calidad.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Ustedes han podido resarcirse de ese proceso industrial que compraron pero que no dio los resultados que esperaban? ¿Hay una forma de resarcirse o el problema subsiste y no hay nada para hacer?

SEÑOR ROMERO.- En realidad, como forma de resarcimiento no se completaron los pagos correspondientes al proveedor de ingeniería. Indudablemente, es más el perjuicio que hemos tenido que el resarcimiento. Estamos teniendo problemas de calidad que nos generan un perjuicio o un daño importante, y el resarcimiento fue mucho menor.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Esa especificación de producto que tenían que lograr estaba señalada particularmente en las condiciones del llamado?

SEÑOR ROMERO.- ¡Claro!

SEÑOR CARDOSO.- ¿No han iniciado una demanda contra la empresa?

SEÑOR ROMERO.- No, no se inició una demanda.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Por qué?

SEÑOR ROMERO.- Se entendió que no había posibilidades reales de recuperar algo y por eso no se hizo una demanda. Eso fue algo que se discutió en su momento y se podría haber planteado.

SEÑOR BORDABERRY.- Tengo dos preguntas para el ingeniero Romero y dos para el señor Gómez. Las preguntas para el ingeniero Romero son sencillas.

Cuando mencionó a los directores de Cementos del Plata S.A. no hizo referencia al señor Germán Riet. Tengo entendido que esa persona tuvo una participación muy activa y que viajó mucho a Brasil para hacer negociaciones, etcétera. Me gustaría confirmar si eso es así para saber si vale la pena invitarlo eventualmente.

SEÑOR ROMERO.- Efectivamente, el Director Germán Riet trabajó muchísimo en el marco del proyecto cal en calidad de subdirector de ANCAP. Participó activamente y en varias oportunidades viajó a Porto Alegre para mantener reuniones de trabajo con Eletrobrás.

SEÑOR BORDABERRY.- Para terminar de comprender la operativa me gustaría saber si Cementos del Plata S.A. o si ANCAP eventualmente denunciaron yacimientos de cal, de los cuales extrae la materia prima, ante la Dirección Nacional de Minería y Geología. ¿La piedra que extrae se origina a partir de las denuncias mineras realizadas? ¿Se le otorgaron primero derechos mineros de prospección, de exploración y luego de explotación? Si es así, ¿quién es el titular de esos derechos?

SEÑOR ROMERO.- El tema es así: ANCAP era titular –lo es todavía– de los derechos mineros sobre el yacimiento Cerro Méndez en Treinta y Tres. El ente tiene los permisos mineros que incluyen las etapas mencionadas –prospección, exploración y explotación–, autorizados por Dinamige. Esos derechos mineros fueron cedidos, de ANCAP a Cementos del Plata S.A., de forma tal que actualmente esta empresa está en condiciones de hacer uso de ellos.

Por otro lado están los terrenos donde está el yacimiento –y son los que abarcan los permisos mineros–, que fueron adquiridos por Cementos del Plata S.A., que es la titular y la propietaria de los padrones.

SEÑOR BORDABERRY.- Muy bien. Porque la última vez usted dijo –estoy citando la versión taquigráfica– que todo estaba en terrenos propiedad de ANCAP. Creo que no había quedado clara la diferencia entre la titularidad del derecho minero y la titularidad de la propiedad, y hay que distinguirla.

¿Existen terceros que hayan solicitado permisos mineros en esos mismos inmuebles o en inmuebles vecinos? Lo voy a explicar jurídicamente para que entienda mi pregunta. La propiedad del inmueble de la tierra es diferente de la propiedad del derecho minero; son dos derechos distintos y me gustaría saber si existen terceros con yacimientos vecinos a los de Cementos del Plata S.A. o ANCAP.

SEÑOR ROMERO.- En Treinta y Tres hay numerosos yacimientos, pero que puedan soportar emprendimientos de esta envergadura no son tantos, porque se necesita un volumen de yacimiento de determinado porte. Hay yacimientos más chicos y más grandes con numerosos –no propietarios– permisionarios, es decir…

SEÑOR BORDABERRY.- Titulares de derecho minero.

SEÑOR ROMERO.- Exacto, señor Senador.

SEÑOR MIERES.- Los 147 millones que salió la inversión en general, ¿incluyen los montos de compra de esos terrenos?

SEÑOR ROMERO.- Así es, señor Senador, incluyen todo.

SEÑOR MIERES.- ¿Y eso cuánto sería del total?

SEÑOR ROMERO.- Los padrones que tienen el yacimiento en sí mismo, el permiso minero, se compraron por USD 350.000, y los terrenos donde están ubicadas las plantas se pagaron alrededor de USD 750.000. Es decir que estamos hablando de algo más de USD 1:000.000, pero todo está incluido en el total de inversiones.

SEÑOR GÓMEZ.- Me gustaría complementar la respuesta y aunque no voy a dar cifras exactas –creo que ya las enviamos–, debo decir que el alcance del proyecto cal tiene una estimación total –se hizo en diciembre del año pasado y hasta ahora no hemos tenido variaciones– de USD 148:000.000. Estoy hablando de todas las inversiones, incluido el pago de las multas. O sea que no estamos hablando solo de todo lo invertido hasta la fecha sino también de la estimación de lo pagado y a pagar por el tema de las multas. Esto incluye el total de la inversión de la planta chica –Imeec–, el total de la inversión en la construcción de la planta grande, las obras de infraestructura de ambas plantas –edificios, administración, caminería–, inversiones relativas a aspectos medioambientales y de seguridad, es decir, piletas de decantación, red de incendios, playa de almacenamiento de carbón –quiero recordar que la planta grande va a funcionar con petcoque–, obra de infraestructura en la red eléctrica, construcción de subestaciones, puesta de medida, tendido de 26 kilómetros de cable desde villa Sara a la planta de cal. Aquí quiero aclarar que hasta ahora la planta chica funciona con generadores de gasoil, lo que supone un gasto muy importante. La obra está desde hace mucho tiempo y, obviamente, la UTE la tercerizó. Por suerte estamos prácticamente en la culminación, lo que va a permitir con seguridad que podamos operar hasta la planta chica con energía eléctrica porque prácticamente ya está realizado el tendido, las subestaciones y demás.

El señor Senador Mieres preguntó por la compra de los terrenos sobre los que se construyeron las plantas de cal y de yacimiento. También están los gastos de contrataciones de especialistas varios, a lo que ya hizo referencia Romero en materia medioambiental, obra civil, etcétera. Y lo que dije al comienzo: en los USD 148:000.000 también está incluido lo previsto por concepto de pagos.

SEÑOR BORDABERRY.- Una última pregunta sencilla, obviamente que para solicitar derechos mineros tanto ANCAP como Cementos del Plata S.A. necesita tener gestores y asesores, no sé si contrata a terceros o utiliza la División del organismo que se ocupa de estos temas.

SEÑOR ROMERO.- Dentro del área de pórtland está el sector de minería y geología que maneja y efectúa los estudios en todo el Uruguay. Este sector fue el que oportunamente estudió y lideró la campaña de exploración en el año 2008, lo que nos permitió generar información técnica de muy buen nivel sobre nuestro yacimiento que después, de alguna manera, posibilitó hacer el proyecto cal. Después ese yacimiento fue cedido –como ya comenté– por ANCAP a Cementos del Plata S.A. Ahora esta empresa tiene su operativa allá, un jefe de cantera y personal técnico contratado que se encarga del yacimiento y no tiene más el apoyo o el trabajo del área de minería y geología de ANCAP.

SEÑOR BORDABERRY.- Disculpe el tecnicismo, pero esto es así. Hay profesionales que realizan estudios y trámites ante la Dirección Nacional de Minería y Geología. A veces se contrata a terceros y otras veces pertenecen a la propia empresa. Si se contrató a terceros quiero saber si nos puede dar el nombre, y si se utilizan los de la empresa si nos puede decir quiénes son y qué cargo tienen.

SEÑOR ROMERO.- ¿Usted se refiere a gente que haga un trámite en Dinamige?

SEÑOR BORDABERRY.- No solamente el trámite en Dinamige, sino la asesoría, los estudios, etcétera. No es un mero gestor de trámite, normalmente es un geólogo quien lo hace ¿Con qué geólogos trabaja? ¿Los contrata por fuera o los tiene internamente?

SEÑOR ROMERO.- No, no; básicamente son los geólogos del área de minería y geología de ANCAP.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Quiénes son?

SEÑOR ROMERO.- El jefe del área de minería y geología es el ingeniero Hugo Couto y el otro geólogo es Luciano Gutiérrez.

SEÑOR CARDOSO. - ¿Dependen de De Santana?

SEÑOR ROMERO.- No; no tienen nada que ver con De Santana.

SEÑOR CARDOSO.- ¿De quién dependen?

SEÑOR ROMERO.- Dependen de pórtland ANCAP. De mí dependen básicamente tres Gerentes: el de planta Minas, el de planta Paysandú y otro Gerente de planificación logística que está ubicado en Manga; a su vez, de ese Gerente depende el área de minería y geología.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Quién es?

SEÑOR ROMERO.- El Gerente de Planificación y Logística de pórtland es el contador Eduardo Milano.

SEÑOR BORDABERRY.- Hago la pregunta por si necesitamos citarlos y para eso precisamos los nombres.

SEÑOR ROMERO.- Con respecto a la consulta del señor Senador Cardoso, el ingeniero De Santana que mencionó hace un momento es el Gerente de Exploración y Producción de ANCAP. Hace un montón de años, previo a la reestructura, estaba todo junto, la parte de exploración y producción de hidrocarburos y de piedras calizas y él trabajaba en esa área. Hace años que está abocado a la parte de hidrocarburos y no a la parte de piedra caliza.

SEÑOR BORDABERRY.- Quiero hacer dos preguntas al señor Gómez. En primer lugar, me gustaría saber si tuvo alguna relación con lo que ocurrió con la empresa Pluna, con los créditos que se le otorgaron, etcétera.

SEÑOR GÓMEZ.- No, señor Senador. No tuve participación en ese tema.

SEÑOR BORDABERRY.- Hice esa pregunta porque hoy recibimos una carta del exministro de Industria, Energía y Minería y ex Gerente de ANCAP, Jorge Lepra, en la que dice que mantuvo reuniones con el señor Gómez por ese tema. Si así lo desea, podemos entregarle una copia de la carta. Pero si nos dice que no tuvo relación alguna con ese asunto, entonces nos quedamos con esa respuesta y no haremos la citación correspondiente.

La segunda pregunta que quiero hacer al señor Gómez tiene que ver con la famosa radio La Propia, de Quebracho. Aquí hubo una contradicción entre lo que nos había dicho el Directorio y lo que declaró el Gerente Bernengo. En su momento, este nos dijo que se había otorgado ese dinero a la radio porque lo había ordenado el Presidente del Directorio, señor Coya. Sin embargo, luego de estudiar las actas, me encontré con que eso fue decidido en una reunión de Directorio en la que estaban los señores Coya, Gómez, la contadora Baldoira y el ingeniero Máspoli. Además, el Presidente de la Comisión ayer nos entregó un documento en el que aparecía una recomendación del Gerente Bernengo. Creo que es fácil entender nuestra situación en la Comisión: Bernengo dijo que el responsable era el Director Coya, cuando leemos las actas nos enteramos de que la decisión fue del Director Coya con otros tres integrantes del Directorio y, finalmente, el Presidente nos trae una nota en la que se dice que la recomendación la había hecho el Gerente Bernengo. En realidad, esto parece el juego de la mosqueta. Por eso consulto al señor Gómez, ya que estuvo presente en esa reunión, cómo fue la decisión, si la tomó el Directorio o solamente el Director Coya, tal como nos dijo el Gerente Bernengo.

SEÑOR GÓMEZ.- La respuesta es muy sencilla, ya que en el Directorio recibimos diferentes propuestas. En ese caso, nos llegó una propuesta de esa radio comunitaria, en abril de 2014. En dicha nota, que seguramente todavía tenga en mi poder, se plantea al Directorio de ANCAP –creo que está a nombre de la Presidencia, pero eso se debe a que es lo que se estila en estos casos; llegan a la Presidencia o a la Gerencia de Relaciones Institucionales– un auspicio por seis meses en la presentación y cierre de los programas de esa radio comunitaria de Quebracho. Nosotros vimos de

interés esa propuesta y el Directorio la aceptó por unanimidad –creía recordar que estábamos los cinco directores, pero ahora veo que habíamos cuatro–, ya que entendíamos –y sigo entendiendo– que las radios comunitarias, sobre todo en aquellos lugares donde tenemos plantas físicas, son un aporte importante desde el punto de vista del relacionamiento con la comunidad. De hecho, tenemos un auspicio en la radio La Cotorra, en el Cerro de Montevideo y, en algún momento, estuvimos analizando la posibilidad de que la radio El Puente, que está en La Teja, también tuviera algún tipo de auspicio. A nuestro criterio, la cercanía de este tipo de medios muchas veces resulta de gran importancia para la comunicación de determinados temas.

Por lo tanto, la decisión del Directorio se adoptó a partir de una propuesta de auspicio por seis meses, por el monto de USD 5.000.

SEÑOR BORDABERRY.- El señor Gómez dijo que se trata de una radio comunitaria de una zona en la que está instalada una planta física de ANCAP, pero que yo sepa en Quebracho no hay ninguna planta de ANCAP.

SEÑOR GÓMEZ.- Lo que tenemos cerca de ese lugar es la cantera del Río Queguay.

SEÑOR BORDABERRY.- Está a 50 kilómetros. El señor Senador Delgado conoce bastante bien la zona.

SEÑOR PRESIDENTE.- Les voy a pedir que no dialoguen. El Senador Bordaberry hizo una pregunta y el señor Gómez respondió; incluso, puede entender que ya la contestó o seguir aclarando. Eso es parte de la mecánica.

SEÑOR BORDABERRY.- Tiene razón; pido disculpas.

SEÑOR GÓMEZ.- Hay trabajadores de la planta que viven en esos lugares.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Qué nos puede decir de lo expresado por el señor Bernengo? Él sostuvo que esto se dio porque lo pidió el Presidente Coya cuando, en realidad, hay un informe elaborado por el mismo Bernengo que expresa, entre otras cosas, que la radio estaba funcionando y haciendo una obra social, cuando no era así. ¿Cómo explica esta contradicción entre lo que usted nos está diciendo y lo que manifestó el señor Bernengo?

SEÑOR GÓMEZ.- No comparto la afirmación que hace el señor Senador. Desde el punto de vista de ANCAP, la radio estaba funcionando. No tengo ninguna prueba de que no haya estado funcionando en ese período de tiempo. Lo que tenemos es –repito– una propuesta de auspicio por ese período de tiempo que llegó al Directorio de ANCAP. Después hubo una denuncia de un Legislador del departamento de Paysandú de que esa radio no estaba trasmitiendo, se hicieron las investigaciones del caso –como corresponde cuando hay una denuncia– y hay un expediente en ese sentido. Además, hubo intercambio de correos electrónicos entre la agencia de publicidad –que fue la que determinó el pautado en ese medio– y los integrantes de la radio. En los correos electrónicos la agencia comunica cuál es el pautado y la gente de la radio fue contestando permanentemente y dando el *OK*.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Puede confirmar si a menudo el Directorio de ANCAP resolvía publicidades por fuera de las propuestas que podían estar haciendo la agencia o la Gerencia? Esto fue dicho aquí por la Jefa del área corporativa de ANCAP. Ella sostuvo que había agregados en el Directorio, es decir, que se agregaban habitualmente nuevas pautas publicitarias. ¿Puede recordar cuántas y con qué frecuencia?

SEÑOR PRESIDENTE.- Le preciso la pregunta al señor Gómez en función de lo declarado por la señora Jefa de imagen corporativa. Lo que planteaba es que la agencia de publicidad realizaba una propuesta de pautados en distintos medios, pero que el Directorio estaba habilitado a incorporar medios a dicho pautado.

SEÑOR DELGADO.- Agregados.

SEÑOR GÓMEZ.- En primer lugar, quiero redondear lo anterior. Al Directorio de ANCAP no le consta de ninguna manera que la radio no estuviera emitiendo.

SEÑOR MIERES.- ¿No le consta o no le constaba?

SEÑOR GÓMEZ.- No le consta.

SEÑOR MIERES.- ¿Todavía hoy? ¿No le consta que no emitía desde el año pasado?

SEÑOR GÓMEZ.- Por supuesto que no nos consta, para nada.

SEÑOR MIERES.- ¡Es insólito!

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Lo están investigando?

SEÑOR GÓMEZ.- Por supuesto.

SEÑOR BORDABERRY.- Con eso es suficiente.

SEÑOR PRESIDENTE.- Pasamos a la segunda pregunta.

SEÑOR GÓMEZ.- Con respecto a la segunda pregunta, había un plan de medios anual y el Directorio tenía la potestad de incorporar otros. No tengo tanta memoria como para saber la regularidad –no era una cuestión semanal–, pero efectivamente dentro de sus potestades el Directorio tenía la posibilidad de incorporar algún pautado en otro medio.

SEÑOR CARDOSO.- A usted no le consta si la radio adjudicataria no estaba funcionando porque ANCAP no tiene un mecanismo de contralor para saber que lo que se aprobaba en el Directorio era para una radio que estaba del otro lado o no. Acá se dijo que ANCAP no tiene ningún mecanismo de contralor sobre la existencia de las radios o sobre si se está emitiendo la pauta.

SEÑOR GÓMEZ.- La existencia de la radio es real. Nosotros tenemos una nota enviada por el MEC que decía que había autorización de frecuencia para esa radio desde el 2013. A su vez, la empresa estaba constituida legamente, ya que tenía RUT y personería jurídica.

En cuanto al monitoreo, era realizado por la agencia de publicidad que controla el pautado en los diferentes medios. En el caso de las radios comunitarias probablemente haya una dificultad adicional para determinar con mayor precisión cuándo se hace el pautado.

SEÑOR MIERES.- La última pregunta que quiero hacer es si las tres plantas –la planta de Minas, la de Paysandú y la de cal– cuentan con autorizaciones ambientales de Dinama para el funcionamiento de las nuevas instalaciones.

SEÑOR ROMERO.- Está todo. Lo único que queda es la planta nueva, aunque ya está pedida la autorización ambiental para la operación.

SEÑOR BORDABERRY.- Quisiera dejar una constancia que a veces puede no ser muy importante pero por lo menos queda en la versión taquigráfica, y es que el ingeniero Romero declaró hoy sin consultar un solo papel. Eso es algo que un magistrado valora cuando declara un testigo. Por eso creo que es bueno que quede constancia para que, cuando revisemos la versión taquigráfica, lo recordemos.

SEÑOR ROMERO.- Quiero decir algo de índole meramente personal, con la mayor humildad, manifestándome como ciudadano.

Ustedes saben que esta es la segunda vez que comparezco en la Comisión. En realidad, no tengo problemas en trabajar y tratar de contar y explicar el acierto o el error que hemos tenido durante todos estos años en ANCAP. Pero la verdad es que después de la primera comparecencia en la Comisión me sentí afectado por algunas declaraciones de prensa que, al margen de las discrepancias que pueda haber sobre todas estas cosas –como estamos hablando del manejo de una empresa y es lógico que pueda haber distintas opiniones–, me descalificaban. Realmente me hizo sentir muy mal.

En la vida trato de tener autocrítica y por eso pienso que posiblemente induje a eso. La verdad es que a pesar de ser ingeniero o Gerente no estoy preparado para actuar a este nivel, con gente que es profesional de la política y de los medios de comunicación, y con Senadores de la república. Quizá la vez pasada el primer error que cometí –capaz que hoy naturalmente volví a cometerlo– fue hablar como si yo fuera ANCAP y la verdad es que eso no es así. Con esto no quiero deslindar ninguna responsabilidad. Yo soy el responsable de un área en el marco de una empresa que es la suma de un montón, no solamente de gente sino de equipos de trabajo que cumplen distintos roles, siempre supeditado y bajo una dirección que es la del Directorio de ANCAP. Y quienes trabajamos en ANCAP tenemos claro que en esa línea nos vamos a mover. Por supuesto, como hoy se expresó en la Comisión, muchas veces hay discrepancias, pero no quita que después de que la empresa toma una decisión, se alinee en consecuencia.

Como ciudadano quiero expresar que, quizás, existan cosas que al común de la gente les pueda afectar y a ustedes no. Son personas públicas a las que todos conocen, todos tienen relevancia y están acostumbrados a trabajar con los medios de prensa, a diferencia de otros, como yo, que soy un técnico y me muevo en ese plano. Pienso, sí, que puedo decir estas cosas porque donde nos equiparamos es en el lado humano.

He escuchado a muchos de ustedes hablar del proceso de construcción, y en este sentido quiero decir que eso es lo que tratamos de hacer todos quienes trabajamos en ANCAP. Muchas veces nos equivocamos pero tratamos de hacer un proceso de construcción. Ahora bien, esos procesos de construcción siempre obligan a personas y esas personas, sean ingenieros, Senadores, obreros o trabajadores, tienen cosas en común que son estos aspectos humanos.

Muchas gracias.

SEÑOR CARÁMBULA.- Me llamó la atención, durante el transcurso de la intervención del señor Senador Cardoso y, ahora, del señor Senador Bordaberry, que se hiciera mención a si el ingeniero Romero tenía o no papeles.

Más allá de la constancia que decidan dejar con esto, quiero subrayar que el ingeniero Romero ha respondido, tanto en la anterior comparecencia como en la del día de hoy, con absoluta solvencia, disposición, voluntad de aclarar cada uno de los puntos por los que se le ha consultado y con una gran precisión. Los resultados y los números podrán ser o no compartidos, pero lo ha hecho con una absoluta solvencia. Quiero resaltar esto que, a mi entender, no tiene nada que ver con el terreno jurídico, al que nos lleva el señor Senador Bordaberry –sin ánimo de aludirlo–, sino con el hecho de que uno ha tenido numerosas oportunidades de poder evaluar –sea a través de un examen o lo que fuera– y puede advertir la solvencia de quien responde. Acá, con o sin papeles, hay un técnico de una gran solvencia.

Y lo más importante es lo que él asume tal vez como un error. Cuando uno ha estado o está en la gestión pública valora que el funcionario público responsable se haga cargo y sienta a la institución mucho más allá de su responsabilidad. Lo que el ingeniero Romero ha dicho y lo considera un error, no es tal; por el contrario, es una virtud: hacerse cargo de la empresa pública a la que pertenece.

SEÑOR PRESIDENTE.- En función de lo expresado por el ingeniero Romero quiero decir que soy parte de este Cuerpo, de esta Comisión y del Parlamento nacional, y si se sintió personalmente afectado por declaraciones o conceptos que se vertieron de parte de este organismo, le pido disculpas, porque creo que fue muy honesto en cuanto a lo que dijo. Cuando uno se siente afectado personalmente en su vida cotidiana, más en este caso, por lo que pudo haber surgido de este organismo y de este Cuerpo, me siento corresponsable por ello y le pido las disculpas del caso.

SEÑOR GÓMEZ.- Quiero plantear un tema que me parece relevante y tiene alguna vinculación con lo que expresó el ingeniero Romero.

En lo personal, estoy acá porque la Comisión me invitó a concurrir para hablar de los temas que estaban planteados pero partiendo de la base de que yo, integrante del Directorio de ANCAP, me hago cargo de absolutamente todas las cosas. Quizás me podrán decir «como corresponde», pero me hago cargo de absolutamente todas las cosas, tanto de los aciertos en la gestión, de los posibles errores que hayamos cometido, de las cosas regulares, etcétera. Desde que estoy en el Directorio de ANCAP –desde el momento en que fui designado en el período pasado hasta ahora– me hago cargo de absolutamente todo.

Lo que también quiero plantearles es que, a veces, algunas manifestaciones que se publican en la prensa generan desánimo en alguna parte de las personas que están trabajando en ANCAP. Quiero que sepan eso, generan desánimo en la empresa más importante del país y todos tenemos la obligación de contribuir a que funcione bien. Quería que supieran que está ocurriendo ese fenómeno. Deseo transmitírselos con la misma sinceridad que planteaba el ingeniero Romero hace unos instantes.

Escuché algún «no me duelen prendas», oí algún comentario de estas características en la Comisión Investigadora de 2002 con respecto a las pérdidas de Argentina y donde los gerentes de ANCAP también concluían que si las instancias no tienen un marco acotado de resolución, después pueden terminar en ese tipo de situaciones personales, de trabajo de las personas que pueden afectar –repito– el funcionamiento de ellas en el colectivo que es la empresa.

También voy a decir –porque lo siento así– que pienso que si de lo que se trata es de contribuir a la mejora del funcionamiento de la empresa más importante del país, quizás lo que hubiera correspondido hubiera sido hacer una auditoría externa de la empresa porque, con todo respeto, creo que…

SEÑOR PRESIDENTE.- Disculpe, señor Gómez. No estamos para discutir la validez de una instancia que instaló el Parlamento nacional. Eso sí, realmente, estaría fuera de tema; no podríamos incorporar ese tema al debate de este organismo. No correspondería.

SEÑOR GÓMEZ.- Disculpe, señor Presidente.

SEÑOR DELGADO.- Esta es una Comisión Investigadora votada por el senado de la república en función de una denuncia, con un temario, con un plazo y nosotros estamos haciendo nuestro trabajo.

SEÑOR GÓMEZ.- De acuerdo, señor Senador.

SEÑOR PRESIDENTE.- No habiendo más asuntos, se levanta la sesión.

(Son las 21:12).